

# FLEXLEASING GUIDEN

**FORSTÅ FLEXLEASING PÅ 10 MINUTTER OG  
BLIV KLÆDT PÅ TIL AT FÅ DEN BEDST MULIGE  
LEASINGAFTALE**

## **HVAD ER FLEXLEASING?**

Det kan være en udfordring at skelne mellem de forskellige leasingtyper. Vi guider dig igennem flexleasing junglen, så du kan få den bedste leasingaftale!

## **DERFOR SKAL DU FLEXLEASE**

Der findes mange gode argumenter for, hvorfor flexleasing er fordelagtigt. I guiden fokuserer vi på nogle af de fordele, som alle kan opnå med flexleasing.

## **DET SKAL DU HOLDE ØJE MED**

Manglende gennemsigtighed er én af leasingbranchens største udfordringer. Derfor kaster vi lys over de faldgruber, som du skal være opmærksom på, inden du underskriver



## FLEXLEASINGGUIDEN

Alle fortjener en reel chance for at kunne vurdere om de er ved at købe en god eller dårlig ydelse.

Derfor har vi samlet en række af de vigtigste flexleasing informationer i denne guide, så du har de bedste forudsætninger for at få den absolut bedste leasingaftale.

God læsning!

# INDHOLD

<b>3</b>	<b>FLEXLEASINGMARKEDET</b>
<b>4</b>	<b>FLEXLEASING KORT FORTALT</b>
<b>5</b>	<b>FORDELE VED FLEXLEASING</b>
<b>9</b>	<b>FALDGRUBER VED FLEXLEASING</b>
<b>14</b>	<b>VI HAR STÅET I DIN SITUATION</b>

## FLEXLEASING

### **HVAD ER OP OG NED PÅ LEASINGMARKEDET?**

Du har sikkert allerede oplevet det. Det kan være en frustrerende proces, når du skal beslutte, om du skal købe eller lease din næste drømmebil. Hvad er op og ned ved leasing – og hvordan ved du, om du er ved at blive snydt? Det vil vi prøve at give dig svar på i denne guide, så du kan springe ud i dit næste bileventyr med et roligt sind.

Generelt er leasingbranchen desværre en meget uigennemskuelig størrelse. Alle er specialister, men der findes ingen standardskabelon for leasingaftaler, som gør det let og overskueligt for leasingtageren at sammenligne tilbud. Leasingsselskaberne har derfor rig mulighed for at skrue deres aftaler sammen på forskellig vis – og dermed også skjule avancer og oplysninger for leasingtageren. Det er et generelt problem, da SKAT's regler på området ikke ligefrem er letforståelig hyggelæsning. Derfor efterlades leasingtageren meget hurtigt uden reel mulighed for at vurdere, hvornår en aftale er god eller dårlig – og det skal vi have lavet om på!

Vi kan desværre ikke gøre dig til leasingekspert på 10 minutter – om end vi rigtig gerne ville. Men bare rolig. Det behøver du heller ikke være. Når du har læst guiden, har vi klædt dig på med værdifuld viden omkring fordele og faldgruber ved flexleasing. Du er derfor godt rustet til at vurdere, hvornår en leasingaftale er god eller dårlig, så du kan få den absolut bedste leasingaftale.

## Flexleasing er din vej til drømmebilen Med flexleasing

får du mere bil for pengene. Den minimale kapitalbinding, store fleksibilitet og gode fremtidssikring er blot nogle af de fordele du opnår, hvis du flexleaser fremfor at købe.



# 01

---

## FLEXLEASING KORT FORTALT

Flexleasing begrebet er i sig selv forholdsvis simpelt at forstå. Det kan dog virke forvirrende, da SKAT kalder det forholdsmæssig afgift, mens andre kalder det periodeafgift. Uanset navnet er princippet det samme; det handler om at udnytte muligheden for at betale registreringsafgiften løbende fremfor at betale den fulde registreringsafgift på anskaffelsestidspunktet af bilen.

Med en flexleasingaftale opdeles afgiften i rater, som betales månedsvis. Du betaler altså kun afgift i de måneder, som bilen er indregistreret og kører på de danske veje. På den måde er **afgiften bundet til bilens brug og ikke selve bilen**, hvilket giver en lang række fordele. Dem kommer vi ind på senere i guiden.

Når du indgår en flexleasingaftale, **er det leasingsselskabet som ejer bilen**. Det skyldes, at lovgivningen ikke tillader, at privatpersoner ejer køretøjer, som flexleases. Derfor er du afhængig af et leasingsselskab til administrere og godkende køretøjet overfor SKAT, for at kunne flexlease din drømmebil. Netop ejerskabet af bilen kan give god grund til forvirring, da der er en række faldgruber, som kan få store konsekvenser, hvis du ikke er opmærksom. Faldgruberne belyser vi naturligvis også i guiden.

Flexleasing kan være et rigtig fordelagtigt alternativ til et traditionelt bilkøb, men det behøver ikke nødvendigvis være det rigtige for dig. Som tommelfingerregel siger man, at bilen skal have en værdi på mere end kr. 350.000 på fuld afgift, før det er økonomisk fordelagtigt at flexlease. Der findes dog scenarier, hvor det alligevel kan være attraktivt at flexlease – også selv om bilens værdi er lavere end førnævnte. Det gør sig eksempelvis gældende for sæsonbaserede køretøjer som sportsvogne, specialbiler eller SUV'er.

I sidste ende handler det derfor om at finde en løsning, som tilgodeser dine behov og ønsker bedst muligt.



# 3 GODE GRUNDE TIL AT FLEXLEASE

FORDELENE

DER FINDES MANGE GODE ARGUMENTER FOR, HVORFOR DU SKAL FLEXLEASE DIN BIL. I GUIDEN FOKUSERER VI PÅ DE TRE STØRSTE FORDELE, SOM ALLE KAN OPNÅ MED FLEXLEASING.



## LAVT KONTANT BEHOV

MINIMAL KAPITALBINDING

Din kapitalbinding ved flexleasing er minimal i forhold til et traditionelt bilkøb. Som tommelfingerregel skal du kun binde likvider svarende til 15% af bilens pris for at kunne sætte dig bag rattet!



## FLEKSIBILITET

SKRÆDDERSYEDE LØSNINGER

Fleksibilitet er en af hovedårsagerne til at flexleasing er populært. Du får mulighed for at skræddersy en plan, som matcher dine behov og ønsker med den fleksible udnyttelse af det danske afgiftssystem.



## FREMTIDSSIKRING

MINIMER DIN RISIKO

Biler uden afgift har den fordel, at de ikke bliver påvirket af pludselige afgiftsændringer, ligesom dit tab på bilens værdi generelt er væsentligt lavere. Din bil er altså godt fremtidssikret!



# 01 LAVERE KONTANT BEHOV

---

Når du flexleaser, har du et langt mindre behov for kapitalbinding end i købsituation. Modsat et traditionelt bilkøb skal du nemlig ikke ud og finansiere den fulde afgift, hvilket kan være rigtig mange penge, når vi snakker luksus- og superbiler. For en bil med en handelsværdi på kr. 600.000 på fuld afgift er det altså kun omkring 215.000 som skal finansieres. Dit likviditetsbehov minimeres altså kraftigt.

Helt konkret består din kapitalbinding ved flexleasing af to ting: en **engangsydelse** og den **løbende månedlige ydelse**. Se hvad dine penge går til herunder:

## Engangsydelse

Når du underskriver en flexleasingaftale skal du betale en engangsydelse. Engangsydelsen dækker typisk over en straksnedskrivning af bilens værdi samt leasingselskabets gebyr for håndtering af leasingaftalen. Værditabet på bilen betales altså up-front modsat et traditionelt bilkøb, hvor regningen kommer den dag, du ønsker at sælge bilen. Som tommelfingerregel afskrives langt de fleste biler med 15% om året, men som med alle andre regler, er der også her undtagelser. Det siger sig selv, at det er sværere at spå om fremtiden, end det er at tegne et her-og-nu billede af bilens værdi. Derfor er kunsten i at beregne den korrekte afskrivning også et af de punkter, som vi fokuserer på under faldgruber.

## Månedlig ydelse

Hver måned vil du blive opkrævet et beløb, som igen varierer alt afhængig af bilen. Den månedlige ydelse **burde** bestå af følgende:

- Periodemæssig registreringsafgift - afregnes til staten
- Forrentning af restafgiften til staten - 2,4% (bilens værdi minus afskrivningen)

Variable faktorer

- Forsikring
- "Rente" - leasingselskabets finansiering af bilen (varierer fra leasingselskab til leasingselskab)
- Tillæggydelser som serviceaftale m.m.

Når regnestykket gøres op, vil du altså kunne sætte dig bag rattet i din drømmebil for en brøkdel af bilens reelle værdi!



## 02 FLEKSIBILITET

---

Som navnet antyder, er fleksibilitet en af de helt store fordele ved flexleasing. En fleksibilitet som kommer til udtryk på flere forskellige områder.

Med flexleasing kan du skræddersy en plan for din bil, som matcher dine behov og ønsker. Groft sagt er flexleasing en fleksibel udnyttelse af det danske afgiftssystem, som gør det muligt at indregistrere biler efter behag.

Det kunne eksempelvis være, at du drømmer om at køre sportsvogn om sommeren og SUV i vinterhalvåret. I stedet for at betale registreringsafgift på begge biler, kan du nøjes med at betale for den bil, som du kører i. Du vælger altså helt selv, over hvor lang eller kort en periode, som du ønsker at indregistrere bilen.

Fleksibiliteten kommer ligeledes til udtryk i muligheden for at skifte bil oftere – og endda med et mindre værditab. De fleste leasingkontrakter løber over 12 måneder, hvilket helt naturligt åbner muligheden for at skifte bil årligt. Da du afskriver på bilens værdi ex. afgift (og oftest moms) vil du opleve, at værditabet minimeres kraftigt.

Er du derfor typen, som godt kan lide tanken om at skifte bil med jævne mellemrum, er flexleasing højst sandsynlig svaret. Forelsker du dig derimod i en bil, som du kan se dig selv i over en længere årrække (+5 år), kan det, nogle gange, være et alternativ at købe den alt afhængig af behov og muligheder.

## 03 FREMTIDSSIKRING

---

Historisk set er salget af fuldafgiftede biler faldet fra år til år. Foruden ovenstående muligheder, skyldes det i høj grad den manglede stabilitet i lovgivningen for registreringsafgiften, som er blevet reduceret tre år i træk. **Ved at flexlease er du økonomisk sikret mod fremtidige afgiftsnedsættelser, da afgiften ikke er låst til bilen.** Du skal med andre ord ikke bekymre dig om bilens værdi potentielt falder kr. 50.000 over natten som følge af en afgiftsnedsættelse, da afgiften ikke er bundet til bilen. Det eneste du skal forholde dig til er "stålets" værdi, da bilen står uden afgift.

Betyder det så, at du ikke kan drage fordel af fremtidige afgiftsnedsættelser? Selvfølgelig ikke. Med flexleasing vil du derimod have mulighed for at få beregnet en ny aftale på baggrund af en eventuel lavere afgift. Du vil altså ikke opleve den negative konsekvens som følge af en afgiftsnedsættelse, men derimod kunne lukre på den positive effekt. Din bil er altså godt fremtidssikret.

Når vi snakker fremtidssikring, er det også værd at fremhæve, at biler uden afgift ikke er låst til det danske marked. Det betyder, at du har en større chance for at realisere bilen til aftalt restværdi, da du i princippet har hele verden som markedsplads. Det er især fordelagtigt, når vi snakker dyrere luksus- og superbiler, som der ellers kunne være en snæver målgruppe for i Danmark. Din investering er altså bedre sikret, da antallet af potentielle købere forøges gevaldigt.



## SÅDAN FINDER DU EN ATTRAKTIV LEASINGBIL

Flexleasing er mere populært end nogensinde før, men hvordan finder du den perfekte leasingbil? Vi giver dig 3 søgekriterier, som du med fordel kan læne dig op ad, hvis du ønsker at flexlease.

### 1. BILENS VÆRDI

Kig efter en bil med en værdi på mere end 180.000 DKK ex. afgift og moms.

### 2. KAN MOMSEN FRATRÆKES?

Kig efter biler, hvor momsen kan løftes. På mobile.de fremgår det tydeligt, hvis momsen ikke allerede er låst til bilen (nettopris "MwSt")

### 3. BILENS ALDER

Afgiften berregnes på baggrund af bilens alder. Du kan derfor med fordel kigge efter en bil, som er mere end 3 år gammel. Herefter falder afgiften nemlig til det lavest mulige niveau:

1-3 måneder

**2% afgift pr. måned**

3-36 måneder

**1% afgift pr. måned**

Over 36 måneder

**0,5% afgift pr. måned**



# DET SKAL DU VÆRE OPMÆRKSOM PÅ!

## HAR DU STYR PÅ FLEXLEASING FALDGRUBERNE?

Der er en række elementer i et leasingtilbud, som du skal være opmærksom på, inden du underskriver kontrakten. Helt naturligt er det første, som falder de fleste i øjnene førstegangsydelsen og den månedlige betaling. Det er her-og-nu billedet af økonomien, som de fleste kan forholde sig til. **MEN!** Et godt tilbud er ikke nødvendigvis et godt tilbud. Der findes flere faldgruber i en flexleasingaftale, som kan få store økonomiske konsekvenser, hvis du ikke er opmærksom.

I guiden fokuserer vi på følgende faldgruber:

- >> **Det totaløkonomiske overblik**
- >> **Ansvar og ejerskab**
- >> **Bilens handelspris**
- >> **Restværdi og afskrivning**
- >> **Afgiftsvurdering**
- >> **Depositum**
- >> **Kontraktlængder**



## DET ØKONOMISKE OVERBLIK

Når du skal vurdere et leasingtilbud, er det vigtigt at holde det kølige overblik. Engangsydelsen og den månedlige ydelse er som nævnt det mest interessante for langt de fleste, der overvejer at flexlease – og det ved leasingselskaberne godt!

Derfor findes der desværre talrige eksempler på, at man forsøger at skabe et urealistisk billede af økonomien ved at være lidt for kreativ i sin konstellation af leasingtilbuddet. Du kan altså sagtens risikere, at det tilbud som syner billigst på både engangsydelse og månedlig ydelse, bliver klart dyrest, når du graver et spadestik dybere. Du skal altså ikke blive overrasket, hvis den "rabat" du får ét sted i leasingtilbuddet bliver udlignet – og mere til – et andet sted i leasingtilbuddet.

Vi ved alle sammen godt, at leasingselskaberne ikke arbejder gratis – det er som sådan ikke noget problem. Problemet opstår derimod, når leasingtageren efterlades uden jordisk chance for at gennemskue, hvad leasingselskabets ydelse koster. Det er nemlig langt de færreste leasingselskaber, som af egen fri vilje oplyser deres avance.

Lad os se nærmere på nogle af de faldgruber, som har konsekvenser for det totaløkonomiske billede af tilbuddet.

---

## ANSVAR OG EJERSKAB

Som nævnt indledningsvist er det leasingselskabet som ejer bilen og ikke dig. Modsat operationel leasing er du dog ansvarlig for bilen på præcis samme vilkår, som hvis du ejede bilen. Du skal altså selv afholde omkostninger til reparationer, vedligeholdelse m.m., som ikke dækkes af forsikringen eller eventuelle garantier. Flexleasing er finansiel leasing og dermed billigere end operationel leasing. Det skyldes, at leasingselskaberne har en væsentlig mindre risiko ved finansiel leasing, hvilket kommer dig til gode i form af billigere priser.

Forvirringen omkring ejerskabet af bilen er en klassiker. Det nemmeste er derfor at anskue flexleasing på præcis samme vilkår som et traditionelt bilkøb (dog uden alle førnævnte fordele). Selvom leasingselskabet på papiret ejer bilen, er det nemlig DIG, som hæfter for bilen. Både i leasingperioden, men også efter endt leasing. Det betyder også, at **det er dit ansvar at henvise en 3. parts køber til aftalt restværdi efter endt leasing!** Af samme grund er restværdien et essentielt parameter for at kunne vurdere et flexleasing tilbud! Det kommer vi nærmere ind på herunder:



## BILENS HANDELSPRIS

Det siger sig selv, at bilens indkøbspris udgør fundamentet for at beregne et leasingtilbud. Derfor skal denne naturligvis afspejle markedsværdien, så du ikke risikerer at hæfte for en for høj handelsværdi. Det vil nemlig få konsekvenser for restværdien, som du bekendt hæfter for. Kan du ikke selv vurdere, om indkøbsprisen er rigtig, bør du indhente en uforpligtende vurdering hos en uvildig 3. part.

Langt de fleste leasingselskaber oplyser indkøbsprisen på bilen, men det ses desværre også, at den holdes skjult for leasingtageren. Sørg derfor altid for at få indkøbsprisen oplyst inden du underskriver kontrakten. Ellers kan det hurtigt blive en dyr fornøjelse på den lange bane.

---

## RESTVÆRDI OG AFSKRIVNING

Restværdien er bilens estimerede værdi ved kontraktudløb. Det er her, du kan risikere at få en ubehagelig overraskelse, hvis du har været uopmærksom, da du underskrev kontrakten. Det kan nemlig komme til at koste dig dyrt, da du som bekendt hæfter for restværdien.

Vi nævnte tidligere, at det er en kunst at beregne den rigtige afskrivning og dermed restværdi. Det kræver nemlig ikke bare en enorm brancheindsigt, men også et indgående kendskab til leasingtagerens kørselsmønster og generelle planer for bilen. Derfor bør afskrivningen ALTID beregnes på baggrund af en individuel samtale med leasingtageren. Bliver du ikke spurgt ind til dine planer for bilen, bør alarmklokkerne straks ringe.

Lad os se på tre potentielle scenarier som er direkte afledt af bilens afskrivning:

### #1 – Bilen afskrives ikke hårdt nok

Der findes desværre rigtig mange eksempler på, at bilen ikke bliver afskrevet hårdt nok. På nuværende tidspunkt har du sikkert regnet ud, at afskrivningen har stor indflydelse på engangsydelsen (ja, den de fleste stirrer sig blind på). Jo lavere engangsydelsen er, desto mere interessant bliver tilbuddet på bilen. Der er bare et problem. Den kedelige konsekvens som følge af en urealistisk lav afskrivning bliver nemlig, at leasingtageren skal have penge op ad lommen, når kontrakten udløber og bilen skal sælges. Er bilen mindre værd end aftalt, er der nemlig kun én til at betale regningen – og det er dig!

### #2 – Bilen afskrives for hårdt

Det kan virke som en rigtig fin idé at afskrive bilen hårdere end nødvendigt. Jo større et beløb der betales up-front, jo lavere bliver den månedlige ydelse. På den måde er du sikker på, at du ikke skal have penge op ad lommen senere hen. Ja, du kan endda score profitten, når bilen bliver solgt over restværdi? **NEJ!**

Det er en rigtig dårlig idé. Du skal huske på, at det på papiret er leasingselskabet, der ejer bilen. Derfor vil SKAT også til hver en tid argumentere for, at profitten naturligvis skal tilfalde leasingselskabet, da det er deres bil. Din unødvendig høje afskrivning vil altså lande i leasingselskabets kasse og ikke din.

Som om det ikke var nok, bor vi i et land, som elsker afgifter og moms. Det er også tilfældet ved flexleasing. Der er moms på din afskrivning – penge som forsvinder ud af regnestykket. Afskrives bilen derfor for hårdt, vil du opleve, at staten bliver den egentlige vinder, da momsen ikke kan refunderes.

### #3 – Bilen afskrives korrekt

En korrekt afskrivning er nøglen til et lykkeligt flexleasing-ægteskab. Bilens restværdi er retvisende, og du kan træde ud af kontrakten uden at skulle have penge op ad lommen. Du risikerer ikke, at leasingselskabet scorer ”din” profit på bilen, ligesom du i perioden har afregnet et absolut minimum i afgift og moms. Du får med andre ord mest muligt for pengene.



**BRIAN MANSFELDT**

*“ Normalt er leasingbranchen en uigennemskuelig størrelse, men Granturismo formår at lave et regnestykke alle kan forstå til en rigtig god pris med servicen i top ”*

**Ferrari 458 kunde hos Granturismo**



## AFGIFTSVURDERING

I det øjeblik en bil indkøbes af leasingselskabet med henblik på en flexleasingaftale, skal bilens afgift vurderes og oplyses til SKAT. Denne vurdering foretager leasingselskabet på baggrund af markedssituationen for den konkrete bilmodel (leasingselskabet fremsender sammenligningsgrundlag til SKAT som dokumentation for værdiansættelsen). Da det er en vurderingssag, kan afgiftsværdien altså godt variere fra leasingselskab til leasingselskab, hvilket du skal være opmærksom på. Afgiftsvurderingen danner belæg for de resterende beregninger i aftalen, så det vil alt andet lige gøre bilen billigere, jo lavere afgiftsvurderingen er. Der er bare et problem. Det er ulovligt at fastsætte en for lav afgiftsvurdering! Hvis SKAT opdager det, er konsekvensen, at bilen kan blive pålagt fuld afgift.

Så hvorfor er det dit problem, at leasingselskabet fastsætter en urealistisk lav afgiftsvurdering? Det er det i princippet heller ikke, men det kan det hurtigt blive. Oftest vil der tegne sig et mønster hos de leasingselskaber, som har været lidt for kreative i deres vurderinger. Skal et leasingselskab pludselig betale fuld afgift på 20 biler, kan det i yderste konsekvens betyde, at selskabet går konkurs – og så bliver det dit problem.

Derfor er det altid en god idé at forholde sig kritisk til afgiftsvurderingen. Virker det til at være for godt til at være sandt, er det det som oftest også.

---

## DEPOSITUM

Du vil opleve, at flere seriøse leasingselskaber opkræver et depositum, når du skal underskrive din leasingaftale. Det skal du ikke være bange for, da det gøres for din egen skyld. Ved at indbetale et depositum nedbringes finansieringssummen på bilen, så du opnår en positiv effekt på den negative forretning. Din leasingydelse bliver altså billigere.

Et depositum er desuden et sikkerhedsnet for dig og din bil. Står du i en situation efter endt leasing, hvor bilens restværdi ikke længere er retvisende (kan være pga. antal kørte km, skader, efterspørgslen på markedet osv.), vil du kunne bruge depositummet til at træde ud af kontrakten uden at skulle have penge op ad lommen.

Det er vigtigt at understrege, at du selvfølgelig får dit depositum tilbage, hvis du har passet og plejet bilen, så den som forventet kan sælges til aftalt restværdi. Det sker i langt de fleste tilfælde!

---

## KONTRAKTLÆNGDER

Du kan i princippet flexlease din bil over præcis den periode, du ønsker. Oftest vil du se tilbud på 12, 24 eller 36 måneder, hvis der er tale om en bil til helårsbrug. Vi vil til hver en tid anbefale, at du aldrig binder dig for mere end 12 måneder af gangen. Det er der primært to årsager til:

**#1**  
Fortsætter tendensen med den faldende registreringsafgift, vil du efter 12 måneder have mulighed for at få beregnet en ny aftale med udgangspunkt i den lave afgift. Er du derimod bundet på en længerevarende aftale, vil du ligeledes være bundet til et højere afgiftsgrundlag. Du risikerer altså at betale for meget i afgift.

**#2**  
Det kan være svært nok at projektere en bils værdi ét år ud i fremtiden. Derfor siger det sig selv, at det kun bliver endnu sværere, hvis man pludselig skal projektere 2 eller 3 år ud i fremtiden. Derfor er risikoen for, at din bil ikke er afskrevet korrekt højere, jo længere tid du binder dig.



## VI HAR STÅET I DIN SITUATION!

Det kan virke overvældende med de mange faldgruber, som desværre afledes af et uigennemsigtigt marked. Det er dog vigtigt at huske på, at flexleasing kan være et rigtigt stærkt og fordelagtigt alternativ, hvis du vil realisere drømmen om en lækker luksus- eller superbil. Får du den rigtige rådgivning, vil du opleve, at førnævnte faldgruber aldrig bliver et problem. Der findes mange leasingsselskaber, som er dygtige til deres arbejde. Desværre findes der også eksempler på det modsatte, som helt naturligt er med til at skabe skepsis omkring leasing. Forhold dig derfor altid kritisk til tilbuddet med førnævnte faldgruber for øje inden du underskriver kontrakten.

Tilbage i marts 2017 stod vi i præcis samme situation som dig. Vi var selv flittige brugere af flexleasing til vores egne biler, men oplevede en enorm frustration over den manglende gennemsigthed i branchen. Det tilbud som ved første øjekast så billigt ud, endte meget hurtigt med at blive det dyreste – og omvendt. Vores viden omkring flexleasing var på daværende tidspunkt så stor, at vi udviklede et værktøj, der kunne

splitte uafhængige leasingtilbud fra hinanden. Pludselig havde vi muligheden for at skille reelle omkostninger fra leasingsselskabets fortjeneste og dermed sammenligne tilbud på lige vilkår.

Værktøjet blev oprindeligt udviklet for egen vindings skyld. Der gik dog ikke længe, før hele vores netværk gjorde brug af det. Derfor var der heller ikke langt fra tanke til handling, da vi i samarbejde med Nykredit fik muligheden for at udfordre leasingbranchen med Danmarks absolut billigste og mest gennemskuelige koncept.

I Granturismo har vi idag samlet et hold af eksperter med mange års erfaring indenfor køb, salg og flexleasing af luksus- og superbiler. Vores rådgivere har erfaring fra store bilhuse som Porsche, Ferrari, Formula Automobile, ALD & Nellesmann. Du er altså i trygge hænder gennem hele processen.

Vi håber, at du med denne guide i hånden føler dig bedre rustet til at springe ud i dit næste bileventyr.

## RIGTIG GOD BILJAGT!



## SPØRGSMÅL?

Hvis guiden har givet anledning til nye spørgsmål vedrørende flexleasing, skal du være mere end velkommen til at kontakte os.

Vi står selvfølgelig også til rådighed, hvis du ønsker konkret rådgivning i forbindelse med dit næste bileventyr.

## KONTAKT

+45 42 458 488  
[info@granturismo.dk](mailto:info@granturismo.dk)  
[www.granturismo.dk](http://www.granturismo.dk)

Roholmsvej 12A  
2620, Albertslund



GRANTURISMO  
CARS