

Checkliste Leasingverträge

Zwei von drei Fahrzeugen in Deutschland sind geleast. Das inkludiert Firmenfahrzeuge und Privatautos und legt dar, wie populär diese Form der Finanzierung ist. Gleichzeitig kennt jeder Geschichten von unglücklich verlaufen Leasing-Fällen, die speziell bei der Rückgabe des Fahrzeugs unschön wurden.

Mit unserer Checkliste sind Sie bestens vorbereitet bevor Sie sich zur Unterschrift auf einem Leasing-Vertrag entscheiden. Im Feld für Ihre eigenen Notizen können Sie beispielsweise aufkommende Fragen notieren, die Ihnen der Händler noch beantworten soll.

Achten Sie grundsätzlich auf eine absolut detaillierte Beschreibung des zu leasenden Autos. Klauseln wie „oder ähnlich wie beschrieben“ sind ein Fallstrick.

Leasingverträge sind nicht brancheneinheitlich. Das führt dazu, dass die Bestimmung des Restwertes nach wie vor nicht anhand eines klar definierten Leistungskataloges erfolgt, sondern auch willkürlicher Betrachtung ausgesetzt ist.

Die Kalkulation des Restwertes muss realistisch sein. Je höher der Restwert zum Laufzeitende des Leasingvertrages angesetzt wird, umso niedriger fallen natürlich die monatlichen Raten aus.

Liegt der tatsächliche Restwert jedoch unter dem ursprünglich vereinbarten, wird eine Sonderzahlung zum Vertragsende fällig.

Eine höhere Kilometerleistung als vereinbart führt zur Minderung des Restwertes.

Bei einer niedrigeren als der vereinbarten Kilometerleistung müsste der Leasinggeber theoretisch die Schlusszahlung reduzieren oder eine Rückgewährung auf die gezahlten Raten leisten. Aber: Leasinggeber suchen gezielt nach vorgeblichen Wertminderungen.

Flecken im Polster oder Gebrauchsspuren an Lenkrad oder Türgriffen werden als überdurchschnittliche „Wertminderer“ angegeben.

Leasinggeber argumentieren gerne über den Zustand der Lackierung, wenn es darum geht, über den zu hohen Verschleiß des Fahrzeugs eine Sonderzahlung zum Laufzeitende zu erzielen.

Bestehen Sie im Vertrag darauf, dass ein von Ihnen gewählter Gutachter den Restwert feststellt.

Legen Sie den Restwert bei Vertragsschluss lieber höher als niedriger fest, auch wenn dadurch die monatliche Rate höher ausfällt. Sie reduzieren damit das Risiko einer zu hohen Nachzahlung.

Handelt es sich bei dem Vertrag um einen Teil- oder Vollamortisierungsvertrag?



Erhalten Sie eine Beteiligung, wenn der Verkaufserlös höher als erwartet ausfällt?

Steht die Schlusszahlung bereits bei Vertragsabschluss fest?

Wenn überhaupt, zu welchen Bedingungen kann der Vertrag vorzeitig beendet werden?

Prüfen Sie, zu welchen Reparaturen oder Ausbesserungen Sie im Vertrag verpflichtet werden.

Auch wenn es sich bei Leasing um eine Miete handelt, ist in Bezug auf die Kosten von Zinsen die Rede. Aus diesem Grund muss der Leasingvertrag einen effektiven Jahreszins ausweisen.

Schreibt der Leasinggeber eine Vertragswerkstatt vor oder können Sie zu einer Werkstatt Ihrer Wahl gehen?

Beinhaltet der Leasingvertrag bereits eine KFZ-Versicherung? Wenn ja, fällt diese günstiger aus als ein Vertrag bei einem Unternehmen Ihrer Wahl?

Schließt die Versicherung auch die GAP-Deckung mit ein (Schutz vor finanziellen Folgen eines Totalschadens oder Diebstahls)?

Können Sie im Zweifelsfall eine eigene Versicherung wählen?

Dürfen Sie gegebenenfalls Veränderungen am Fahrzeug vornehmen, beispielsweise die Montage eines Fahrradhalters oder eines Dachgepäckträgers?

Notizen:

