

ADAC

Autorecht aktuell

Finanzierung oder Leasing

Informationen und Tipps



➤ Inhalt

Vorwort	4
1 Kleine Entscheidungshilfe	6
Was eignet sich für mich?	6
1.1 Barkauf	6
1.2 Finanzierung	6
1.3 Leasing	7
2 Finanzierung	9
Was ist überhaupt eine Finanzierung?	9
2.1 Wo finde ich die günstigste Finanzierung?	9
2.2 Wie setzen sich die Finanzierungskosten zusammen?	10
2.3 Welche Kreditarten gibt es?	10
2.4 Welche Laufzeit soll ich wählen?	12
2.5 Die sogenannten Schnäppchen-Finanzierungen der Autobanken	12
2.6 Vertragsschluss	13
2.7 Welche Angaben muss ein Verbraucher- darlehensvertrag enthalten?	13
2.8 Widerrufsrecht	14
2.9 Brauche ich eine Restschuldversicherung?	14
2.10 Sachmängelhaftung und Rücktritt	15
2.11 Kann ich das Fahrzeug während der Finanzierungszeit verkaufen?	16
2.12 Wer kann wann kündigen?	17
3 Leasing	18
3.1 Was Sie über Leasing wissen sollten	18
3.2 So funktioniert Leasing	18
3.3 Rund um den Leasingvertrag	19
3.4 Wie setzen sich die Leasingraten zusammen?	23
3.5 Meine Rechte bei einem Fahrzeugmangel	24
3.6 Wie wird ein Leasingvertrag rückabgewickelt?	25
3.7 Wenn ein Unfall passiert	26
3.8 Wer kann wann kündigen?	27
3.9 Wenn der Vertrag endet	31
3.10 Unsere Checkliste vor Vertragsabschluss	37
Kleines Leasing- und Finanzierungslexikon	38

Impressum:

Herausgeber:

Allgemeiner Deutscher Automobil-Club e.V. (ADAC)
Juristische Zentrale – Verbraucherschutz Recht

Redaktion:

Iris Leschau, Silvia Schattenkirchner

Stand:

01.07.2010

Auflage:

50.000

©2010 ADAC e.V., München

Nachdruck und fotomechanische Wiedergabe, auch auszugsweise,
nur mit Genehmigung des ADAC e.V.

> Vorwort

Wer heute ein Fahrzeug kauft, steht vor der Frage: Barzahlung, Finanzierung oder Leasing, was ist der beste Weg für mich? Gleich vorweg: Wer bar bezahlt, fährt meistens noch am günstigsten. Doch die wenigsten Käufer haben den gesamten Kaufpreis für ihr Wunschfahrzeug bar zur Verfügung. Und wenn erst eine gute Sparanlage dafür aufgelöst werden muss, dann lohnt es sich schon durchzurechnen, ob eine Finanzierung nicht doch günstiger ist.

Eine Statistik der DAT (Deutsche Automobiltreuhand) aus dem **Jahr 2010** zeigt, dass bei rund 9,8 Millionen Pkw-Käufen des Jahres 2009 die meisten Käufer nicht dazu in der Lage waren, das von ihnen gekaufte Fahrzeug aus Eigenmitteln zu finanzieren.

In der Regel wurde rund die Hälfte des Kaufpreises aus eigenen Ersparnissen bezahlt, ein weiterer Teil aus dem Erlös des Vorwagenverkaufs und ein verschwindend geringer Anteil aus Geschenken und Zuschüssen. Beim Neuwagenkauf wurden 30,4% des Kaufpreises durch einen Kredit finanziert, beim Gebrauchtwagenkauf waren es 22,7%. Allerdings ist auch das Leasing inzwischen stark verbreitet, so dass heute die Mehrheit der Fahrzeuge auf deutschen Straßen zum Teil oder sogar ganz der Bank gehört. Nahezu 20% der Neuwagen- und 1% der Gebrauchtwagenkäufer haben sich entschlossen, ihr Fahrzeug zu leasen (2008: 31% bzw. 2%).

Umso wichtiger ist es daher heute für den Verbraucher, sich mit den verschiedenen Finanzierungsformen auszukennen. Dem informierten Kunden wird es leichter fallen, die richtige Entscheidung für die eigene Art der Fahrzeugfinanzierung zu treffen. Er kann in der Kaufverhandlung selbstbewusster auftreten und auch während der Laufzeit des Finanzierungs- oder Leasingvertrags seine Rechte besser wahrnehmen.

Der ADAC informiert Sie daher mit dieser Broschüre über Ihre Rechte und Pflichten als Kredit- oder Leasingnehmer, klärt Sie über die verschiedenen Finanzierungsformen auf (z.B. Restwertleasing, Kilometerleasing, Drei-Wege-Finanzierung, Ballonkredit) und weist auf die jeweiligen Risiken der einzelnen Variante hin, damit Sie am Ende keine bösen Überraschungen erleben.

Wir haben auch eine Checkliste für Sie zusammengestellt, die Ihnen insbesondere beim Leasing Hilfestellung geben soll.

Mit einem kleinen „Leasing- und Finanzierungslexikon“ am Ende der Broschüre stellen wir Ihnen zudem die häufigsten Begriffe zum Thema vor – so kann Ihnen niemand was vormachen.

➤ 1 Kleine Entscheidungshilfe

Was eignet sich für mich?

1.1 Barkauf

Ein großer Vorteil ist, dass man sofort unbelastetes Eigentum am Fahrzeug erwirbt. Damit hat man „uneingeschränkte Verfügungsgewalt“ über das Fahrzeug, d.h. man kann es beliebig nutzen, ins Ausland verbringen, verleihen, verkaufen, ohne auf die Vorgaben einer Bank Rücksicht nehmen zu müssen. Dem Barzahler entstehen außerdem keinerlei Finanzierungskosten. Und ein weiterer Vorteil: Wer als Barzahler auftritt, kann nicht selten einen besseren Preisnachlass aushandeln als ein Finanzierungskäufer. Denn die Finanzierungsberechnung wird in vielen Fällen mit einem von der Herstellerbank vorgegebenen Preis durchgeführt, eine flexible Kalkulation je nach ausgehandeltem Preis ist dann oft nicht möglich.

Wer aber für den Barkauf sein Sparkonto auflösen muss, sollte den Zinsverlust berechnen. Nicht immer ist der ausgehandelte Preisnachlass so hoch, dass er den Zinsverlust ausgleicht bzw. übertrifft. Zu bedenken ist auch der Verlust der Liquidität: Sollte eine größere Zahlung in nächster Zeit überraschend fällig werden, fehlt hierfür dann das Bargeld.

1.2 Finanzierung

Am Ende jeder Finanzierung steht der Eigentumserwerb am Fahrzeug. Dies stellt einen Vorteil gegenüber dem Leasing dar – hier erfolgt nur eine Gebrauchsüberlassung. Zudem empfiehlt sich eine Finanzierung insbesondere bei längeren Laufzeiten, da sich diese in aller Regel positiv auf die Ratenhöhe auswirken. Zudem ist eine Kündigung der Finanzierung unter bestimmten Voraussetzungen möglich – man kommt also auch aus dem Vertrag wieder raus.

Dies ist insbesondere wichtig bei einer Änderung der finanziellen Lage. Wer einen Kredit für sein Fahrzeug aufnehmen muss, dem bieten sich zwei Möglichkeiten:

- a) der Kredit über ein unabhängiges Kreditinstitut oder
- b) der Kredit über die Herstellerbank

Beide Lösungen haben ihre Vorteile: Wer über ein unabhängiges Institut finanziert, kann gegenüber dem Händler wie ein Barzahler auftreten und dadurch möglicherweise einen höheren Preisnachlass heraushandeln. Zudem ist man hier als Kunde unabhängig von verlockenden Kreditangeboten einzelner Hersteller. Häufig erhalten Autoverkäufer auch Provisionen für die Kreditvermittlung und sind somit u.U. nicht immer völlig wertneutral bei der Beratung.

Kredite der Herstellerbanken haben hingegen oft den Charme, dass sie für bestimmte Fahrzeuge konkurrenzlos günstig sind. Hierbei handelt es sich in der Regel um verkaufsfördernde Maßnahmen für einzelne Modelle. Hintergrund kann sein, dass z.B. ein neues Modell auf dem Markt etabliert werden muss. Es ist aber auch möglich, dass es sich um einen „Ladenhüter“ handelt, der auf diese Weise vielleicht leichter einen Käufer findet. Wenn das Wunschauto hier dabei ist, lohnt es sich in der Regel zuzuschlagen.

1.3 Leasing

Für wen weder Barzahlung noch Finanzierung in Frage kommen, bietet Leasing eine interessante Alternative. Leasing lohnt sich in erster Linie für Geschäftsleute, da sie den Kostenaufwand als Betriebsausgaben geltend machen und damit ihre Steuerlast verringern können. Private Leasingnehmer haben diesen Vorteil nicht. Vor allem junge Leute gelten heute als attraktive Zielgruppe für das Leasing: Sie wollen möglichst schnell ein eigenes Auto haben, ohne dafür lange sparen zu müssen; wem „ihr“ Fahrzeug tatsächlich gehört, ist für sie nebensächlich. Klarer Vorteil des Leasings ist zudem, immer das neueste Auto fahren zu können. Verlockend sind die im Vergleich zur Finanzierung häufig niedrigeren Monatsraten und die in der Regel geringere bis gar keine Anzahlung. Als allgemeiner Vorteil des Leasings wird auch oft herausgestellt, dass man sich später nicht mit dem Verkauf seines gebrauchten „herumschlagen“ muss bzw. mit dem damit verbundenen Ärger, sondern ihn „bequem“ zurückgeben kann.

Doch gerade dieses „bequeme“ Ende findet in der Praxis häufig nicht statt: Wer z.B. eine vorgegebene Kilometerbegrenzung nicht beachtet, sein Fahrzeug nicht penibel pflegt oder ein paar größere „Parkrempler“ im Laufe der Leasingzeit mitnimmt, zahlt am Ende nach – und das nicht wenig. Die Kosten bei der Rückgabe sind einer der häufigsten Streitpunkte beim Leasing.

Was viele Leasingnehmer nicht wissen ist, dass sie den Leasingvertrag während der gesamten Laufzeit nicht kündigen können. Sie müssen die Leasingraten bis zum Ende weiterzahlen, egal ob sie den Führerschein verlieren, ins Ausland versetzt werden oder das Fahrzeug einfach nicht mehr haben wollen – der Leasingvertrag wird fortgesetzt. Deshalb sollte man vor allem beim Leasing prüfen, ob man die monatliche Belastung für die Vertragslaufzeit – das sind in der Regel drei Jahre – dauerhaft „stemmen“ kann und hierbei mögliche berufliche Veränderungen bis hin zur Arbeitslosigkeit mit einkalkulieren.

Auch wenn für Sie die Varianten Leasing oder Finanzierung in Frage kommen, sollten Sie diese Themen beim ersten Gespräch mit dem Händler zunächst einmal unter den Tisch fallen lassen. Ratsamer ist hingegen ein Auftritt als Bar-Käufer. So lässt sich der Kaufpreis erfahrungsgemäß am Besten verhandeln.

➤ 2 Finanzierung

Was ist überhaupt eine Finanzierung?

Eine Finanzierung ist rechtlich gesehen ein Darlehensvertrag, der den „Darlehensgeber“ (die Bank) dazu verpflichtet, einen Geldbetrag in der vereinbarten Höhe zur Verfügung zu stellen. Im Gegenzug dazu wird der „Darlehensnehmer“ (der Autokäufer) dazu verpflichtet, den geschuldeten Zins zu leisten und das zur Verfügung gestellte Darlehen zurückzuzahlen.

2.1 Wo finde ich die günstigste Finanzierung?

Zunächst gilt, wie bei jeder anderen Dienstleistung: Angebote vergleichen – und zwar nicht nur die Zinsen alleine, sondern auch kombiniert mit Laufzeit, Anzahlung und einer möglichen Schlussrate.

2.1.1 Hausbank oder unabhängiges Finanzierungsinstitut

Vergleichen Sie, ob ein Kredit bei der Hausbank günstiger ist oder über ein anderes unabhängiges Finanzierungsinstitut. Denn dann können Sie als Barzahler auftreten und eventuell einen höheren Preisnachlass beim Händler aushandeln. Zudem müssen Sie im Gegensatz zur Autobank hier in der Regel keine Anzahlung leisten, sondern können zu 100% finanzieren. Beim Kredit über die Hausbank ist es häufig möglich, Sondertilgungen zu vereinbaren. Wenn Sie also in Kürze mit einer Erbschaft oder mit einer größeren Summe z.B. aus einer Lebensversicherung oder sonstigen Geldanlage rechnen können, kann es sich lohnen, einen Kredit mit einer entsprechenden Sondertilgungsvereinbarung bei der Hausbank abzuschließen.

2.1.2 Herstellerbank

Die Herstellerbanken haben gegenüber den unabhängigen Instituten den Vorteil, dass der Hersteller hier die Finanzierung als Instrument zur Absatzförderung einsetzen kann. Bei bestimmten Modellen „subventioniert“ der Hersteller die Finanzierung, um den Verkauf anzukurbeln, deshalb gibt es z.B. die oft stark beworbenen „0%-Finanzierungen“.

2.2 Wie setzen sich die Finanzierungskosten zusammen?

Maßgebend ist der so genannte effektive Jahreszins (= Gesamtbelastung für den Kredit pro Jahr im Verhältnis zum Nettodarlehensbetrag. Bei einem effektiven Jahreszins von z.B. 5% bei einem Darlehensbetrag in Höhe von 50.000 Euro beträgt die jährliche Belastung für den Kunden 2.500 Euro.). Dieser muss im Vertrag angegeben werden, um dem Verbraucher entsprechende Zinsvergleiche zu ermöglichen. Doch nicht nur der effektive Jahreszins bestimmt die Kreditkosten. Es kommt auch auf die Höhe der Nebenkosten an, wie z.B. die einer Restschuldversicherung oder einer Bearbeitungsgebühr. Falls man eine noch unbelastete Lebensversicherung hat, kann man diese einbringen und so die Restschuldversicherung sparen.

2.3 Welche Kreditarten gibt es?

2.3.1 Klassische Ratenfinanzierung

Die reine Absatzfinanzierung ist der Klassiker unter den Finanzierungsmöglichkeiten. Hierbei tilgt der Kunde das Darlehen nach einer Anzahlung in gleich bleibenden monatlichen Raten über eine fest vereinbarte Laufzeit. Diese liegt in der Regel zwischen 12 und 48 Monaten. Die Ratenfinanzierung ist grundsätzlich für jeden geeignet und birgt keine großen Überraschungen.

2.3.2 Ballonfinanzierung

Ein Großteil der Schulden wird erst mit der letzten Rate beglichen. D.h. am Ende der Finanzierungszeit steht eine sehr hohe Schlusszahlung, der so genannte Ballon. Für den Käufer scheint diese Finanzierungsform zunächst verlockend, da die monatlichen Raten sehr niedrig kalkuliert werden und auch oft keine Anzahlung zu leisten ist. Der „Ballon“ am Ende muss aber dennoch beglichen werden. Dieses Finanzierungsmodell empfiehlt sich nur für Käufer, die zum Zeitpunkt der letzten Zahlung einen größeren Geldbetrag erwarten. Wer den „Ballon“ ablösen will, aber nicht die nötigen Mittel hat, muss notfalls einen Anschlusskredit aufnehmen, der im Zweifel nicht mehr die günstigen Konditionen bietet wie der Erstkredit – und das kann dann teuer werden.

2.3.3 Drei-Wege-Finanzierung

Diese Finanzierungslösung wird „unentschlossenen“ Kunden gerne angeboten. Der Zahlungsplan enthält hier zunächst eine festgelegte Anzahl von (niedrigen) monatlichen Raten. Er endet wie die Ballonfinanzierung mit einer hohen Schlussrate, die dem Zeitwert des Fahrzeugs bei normalem Verschleiß am Ende der Kreditlaufzeit entsprechen soll.

Dem Kunden stehen dann bei Fälligkeit dieser Schlussrate drei Möglichkeiten zur Auswahl. Er kann sich entscheiden, ob er

- den vollen Betrag zahlt, also die Schlussrate begleicht
- den Restbetrag in eine Anschlussfinanzierung „umwandelt“ (Risiko: wie bei der Ballonfinanzierung) oder
- das Fahrzeug an den Händler zurückgibt, sofern dieser vorher eine individuelle Rückkaufvereinbarung mit ihm getroffen hat (Risiko: Streitigkeiten bei der Rückgabe über den Zustand des Fahrzeugs und etwaige Nachzahlungsforderungen wie beim Leasing).

Diese Wahlmöglichkeit ist ein großer Vorteil der Drei-Wege-Finanzierung. Zudem sind die Raten während der Laufzeit erheblich niedriger als die herkömmlichen Autokredite. Allerdings sind auch die Zinskosten um einiges höher als bei einem Ratenkredit. Dies ergibt sich aus der Tatsache, dass während der gesamten Laufzeit die Schlussrate nicht getilgt wird, aber Zinsen auf die Schlussrate in voller Höhe anfallen.

ADAC-Tipp

Auch bei der Drei-Wege-Finanzierung sollte man daher schon am Anfang an das Ende denken und z.B. wie beim Leasing das Fahrzeug gut pflegen, falls man es zurückgeben muss bzw. prüfen, ob man die Schlussrate aufbringen kann. Was den im Vertrag vereinbarten Rücknahmepreis anbelangt, so sollte man sich bei ADAC, TÜV oder DEKRA erkundigen, ob dieser Rücknahmepreis in etwa dem Wiederverkaufswert des Fahrzeugs entspricht.

2.4 Welche Laufzeit soll ich wählen?

Achtung! Je länger die Laufzeit, desto teurer wird das Darlehen, da sich die Finanzierungskosten erhöhen! Sinnvoll für den Autokauf ist eine Laufzeit zwischen drei und fünf Jahren, länger sollte die Finanzierung nicht dauern. Dies auch vor dem Hintergrund, dass längere Laufzeiten das Risiko von Zahlungsschwierigkeiten wegen unvorhergesehener Veränderungen erhöhen. Kürzere Laufzeiten vermindern zwar die Finanzierungskosten, führen aber oft dazu, dass man die monatliche Ratenhöhe zu hoch ansetzt und nicht mehr ausreichend Spielraum für unerwartete Ausgaben bleibt. Die Lebens- und Einkommenssituation kann sich oft spontan verändern z.B. durch Arbeitslosigkeit, Krankheit, Scheidung oder auch positiv durch Nachwuchs, Immobilienkauf etc.

2.5 Die sogenannten Schnäppchen-Finanzierungen der Autobanken

Die Herstellerbanken haben gegenüber den unabhängigen Instituten den Vorteil, dass der Hersteller hier die Finanzierung als Instrument zur Absatzförderung einsetzen kann. Bei bestimmten Modellen „subventioniert“ der Hersteller die Finanzierung um den Verkauf anzukurbeln, deshalb gibt es z.B. die oft stark beworbenen „0%-Finanzierungen“. Bei solchen Angeboten fährt man in der Regel tatsächlich günstig. Man sollte sich nur im Klaren darüber sein, dass diese „verkaufsfördernden Maßnahmen“ oft einen Hintergrund haben: Das kann lediglich der erleichterte Markteintritt für ein neues Modell sein, das kann aber auch eine Maßnahme für ein schwer verkäufliches oder wenig bewährtes Modell mit geringem Wiederverkaufswert sein. Wenn das persönliche Wunschauto aber bei den Angeboten dabei ist, kann es sich lohnen zuzuschlagen. In keinem Fall sollte man aber seine Kaufentscheidung nur an der günstigen Finanzierung ausrichten oder sich bei der monatlichen Belastung übernehmen, nur weil die Finanzierung so „günstig“ ist.

2.6 Vertragsschluss

Die Finanzierung hat im Gegensatz zum Leasing das Ziel, dass der Käufer Eigentümer des Fahrzeugs wird. Die Bank behält sich jedoch zur Sicherheit das Eigentum am Fahrzeug bis zur vollständigen Bezahlung des Kreditbetrages vor. Sie hat daher das Recht, zu mahnen oder den Vertrag zu kündigen, wenn der Kunde die Kreditraten nicht zahlt. Üblicherweise behält die Bank dafür den Fahrzeugbrief ein. Beim Vertragsschluss gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder unterschreibt der Kunde den Kreditvertrag (mit der Herstellerbank) und den Kaufvertrag gleichzeitig beim Händler oder er schließt den Kaufvertrag mit dem Händler und den Kreditvertrag anschließend mit einem unabhängigen Kreditinstitut.

2.7 Welche Angaben muss ein Verbraucherdarlehensvertrag enthalten?

Das Gesetz legt Mindestangaben fest, die im Verbraucherdarlehensvertrag vorhanden sein müssen.

Dazu gehören:

- Name und Anschrift des Darlehensgebers,
- die Art des Darlehens,
- der effektive Jahreszins,
- der Nettodarlehensbetrag,
(= Auszahlungsbetrag, den der Verbraucher erhält),
- der Sollzinssatz,
- die Vertragslaufzeit,
- Betrag, Zahl und Fälligkeit der einzelnen Teilzahlungen,
- der Gesamtbetrag,
- die Auszahlungsbedingungen,
- alle sonstigen Kosten,
- der Verzugszinssatz und ein Warnhinweis zu den Folgen ausbleibender Zahlungen,
- das Bestehen bzw. Nichtbestehen eines Widerrufsrechts,
- das Recht des Darlehensnehmers, das Darlehen vorzeitig zurückzuzahlen,
- Name und Anschrift des Darlehensnehmers,

- die für den Darlehensgeber zuständige Aufsichtsbehörde,
- der Hinweis auf den Anspruch des Darlehensnehmers auf einen Tilgungsplan,
- das einzuhaltende Verfahren bei Vertragskündigung,
- sämtliche weitere Vertragsbedingungen.

Damit der Verbraucher die reinen Finanzierungskosten und seine Gesamtbelastung überblicken kann, ist der Gesamtbetrag des Darlehens neben dem Nettodarlehensbetrag im Vertrag anzugeben. Der „effektive Jahreszins“ soll dem Verbraucher den Vergleich mit anderen Darlehensangeboten ermöglichen. Er drückt aus, welche Aufwendungen ein Kunde für die Finanzierung im Verhältnis zum Nettodarlehensbetrag pro Jahr hat und berechnet sich aus Jahreszins, Vertragslaufzeit sowie evtl. Kreditnebenkosten.

2.8 Widerrufsrecht

Der Verbraucher kann den Finanzierungsvertrag binnen zwei Wochen widerrufen. Im Vertrag müssen unter anderem Angaben zur Frist und zu den Modalitäten der Widerrufserklärung enthalten sein; andernfalls beginnt die Widerrufsfrist nicht zu laufen.

Die Widerrufsfrist sollte man nutzen, um in Ruhe den Vertragsschluss nochmals zu überdenken und zu prüfen, ob man die monatliche Belastung auch über eine längere Zeit hinweg tragen kann. Lassen Sie sich von Ihrer Familie oder anderen vertrauten Menschen beraten und scheuen Sie nicht vor einem Widerruf zurück.

2.9 Brauche ich eine Restschuldversicherung?

Eine Restschuldversicherung ist eine Absicherung des Kreditnehmers bzw. dessen Hinterbliebenen im Todesfall, bei Krankheit oder Arbeitslosigkeit. Im Todesfall wird die noch ausstehende Restschuld des aufgenommenen Darlehens durch die Leistung getilgt bzw. bei Krankheit oder Arbeitslosigkeit werden die Raten gezahlt.

Die Restschuldversicherung dient dem Kreditgeber als zusätzliche Kreditsicherheit. Wer eine noch unbelastete Lebensversicherung hat, kann diese als Sicherheit einbringen und so die Restschuldversicherung sparen. Die Zusatzkosten einer Restschuldversicherung sollten in keinem Fall mehr als zehn Prozent der Kreditsumme betragen, auf höhere Beträge sollten sich Kreditnehmer nicht einlassen.

ADAC-Tipp

Es lohnt sich ein genauer Blick in die Versicherungsbedingungen der Restschuldversicherung! Hier wird der Schutz nämlich oft empfindlich eingeschränkt: Oft werden bestimmte Vorerkrankungen von vornherein ausgeschlossen oder es gilt eine lange Karenzzeit. Teilweise wird die Zahlung verweigert, wenn der Kunde sein Arbeitsverhältnis selbst kündigt oder ein befristetes Arbeitsverhältnis ausläuft.

2.10 Sachmängelhaftung und Rücktritt

Beim Neuwagenkauf stehen dem Verbraucher im Falle eines „Sachmangels“ zwei Jahre lang Sachmängelrechte gegen den Verkäufer zu (früher: Gewährleistung). Gegenüber dem gewerblichen Käufer darf diese Frist auf ein Jahr verkürzt werden.

Während der Sachmängelhaftungsfrist kann der Käufer im Falle eines Mangels „Nacherfüllung“ verlangen. Diese besteht entweder in der Nachbesserung (= kostenlose Reparatur) oder in der Nachlieferung (= neues Fahrzeug gegen Rückgabe des alten Fahrzeugs). Schlägt die Nachbesserung fehl, hat der Käufer das Recht den Kaufpreis zu mindern oder bei einem erheblichen Mangel, vom Vertrag zurückzutreten. In diesem Fall kann er das Fahrzeug zurückgeben und den Kaufpreis zurückverlangen. Er muss sich jedoch die Nutzungsvorteile für den Gebrauch des Fahrzeugs anrechnen lassen.

Weitere Informationen hierzu können Sie unserer Broschüre „Neuwagenkauf“ entnehmen, die Sie beim ADAC kostenlos auf Anfrage bekommen.

Bei der **Autofinanzierung** stehen jedoch drei Parteien in rechtlichen Beziehungen zueinander: Der Händler, die Bank und der Kunde. Bei einem Streit zwischen Kunden und Händler über Fahrzeugmängel oder sich daraus ergebende Rechte, hat das zunächst keine Auswirkungen auf den Finanzierungsvertrag zwischen Bank und Kunden. Der Kunde muss damit auch die Raten weiterhin bezahlen.

Die bisher rechtlich sehr umstrittenen Vorgehensweise bei der Rückabwicklung hat das OLG Hamm in einer Entscheidung vom 8. September 2005 (Az. 28 U 60/05, NZV 2006, 421) wie folgt beschrieben:

Der Käufer gibt das Fahrzeug an den Händler zurück. Der Händler zahlt dafür dem Kunden eine etwaige Anzahlung aus, erstattet ihm die bis zum Zeitpunkt des Schadenseintritts geleisteten Nettokreditraten (= Raten ohne Finanzierungskosten) und die evtl. danach noch bis zum Zeitpunkt der tatsächlichen Rückabwicklung der Verträge geleisteten Bruttokreditraten (= Raten mit Finanzierungskosten). Die Unterscheidung zwischen Netto- und Bruttokreditraten begründet das Gericht damit, dass Finanzierungskosten zwar grundsätzlich unter die zu erstattenden Aufwendungen im Rahmen der Vertragsrückabwicklung fallen. Aber die Finanzierungskosten sind keine vergeblichen Aufwendungen, solange das Fahrzeug mangelfrei genutzt werden kann. Denn in dieser Zeit werden die Finanzierungskosten nach Ansicht des OLG Hamm durch die Nutzung des Fahrzeugs aufgewogen. Erst von dem Zeitpunkt an, zu dem der Mangel eintritt und das Fahrzeug nicht mehr genutzt werden kann, werden Finanzierungskosten nutzlos und sind somit vom Verkäufer zu erstatten. Die weitere Abwicklung des Kreditvertrages erfolgt ausschließlich zwischen der Bank und dem Händler aufgrund der zwischen ihnen bestehenden Rechtsbeziehungen.

2.11 Kann ich das Fahrzeug während der Finanzierungszeit verkaufen?

Grundsätzlich darf der Darlehensnehmer das Fahrzeug ohne schriftliche Zustimmung der Bank nicht verkaufen.

2.12 Wer kann wann kündigen?

2.12.1 Kann ich den Finanzierungsvertrag kündigen?

Nach neuer Rechtslage ist es jederzeit möglich, das Darlehen vollständig oder anteilig zurück zu zahlen. Im Falle einer vorzeitigen Rückzahlung vermindert sich dann die Restschuld um die Zinsen, die auf die Zeit nach der Rückzahlung entfallen.

2.12.2 Kann die Bank den Kredit kündigen?

Die Bank kann den Kredit kündigen, wenn der Darlehensnehmer mit mindestens zwei aufeinanderfolgenden Teilzahlungen ganz oder teilweise und mindestens zehn Prozent, bei einer Laufzeit des Verbraucherdarlehensvertrags über drei Jahre mit fünf Prozent des Nennbetrags des Darlehens in Verzug ist. Allerdings muss die Bank dem Darlehensnehmer eine zweiwöchige Frist zur Zahlung gesetzt haben.

Eine fristlose Kündigung ist in der Regel nur bei einer wesentlichen Verschlechterung der Vermögensverhältnisse möglich.

➤ 3 Leasing

Beim Leasing wird das Fahrzeug nicht erworben, damit ist der Leasingvertrag kein Kaufvertrag. Das Fahrzeug wird für die Dauer des Leasingvertrages nur „gemietet“. Dafür zahlt der Leasingnehmer ein Entgelt als Gegenleistung für die Überlassung des Fahrzeuggebrauchs. Am Ende der Laufzeit wird das Fahrzeug zurückgegeben. Ein Eigentumserwerb soll gerade nicht stattfinden. Dies stellt einen wichtigen Unterschied zur Finanzierung und zum Kauf dar.

3.1 Was Sie über Leasing wissen sollten

Steuerliche Vorteile haben nur Geschäftsleute, nicht der private Leasingnehmer. Daher bietet Leasing für Private keinen steuerlichen Anreiz gegenüber der Finanzierung.

Leasing ist auch nicht billiger als eine Finanzierung – abgesehen von einigen speziellen Sonderangeboten. Auch wenn im ersten Augenblick Leasing wegen niedriger Raten verlockender erscheint, hat Leasing seinen Preis. Die endgültige Belastung steht immer erst bei Vertragsende fest, weil hier Nachzahlungen anfallen. Dabei kommt es oft zu bösen Überraschungen.

Leasing ist zudem laufzeitgebunden, d.h. ein vorzeitiger Ausstieg oder ein „Herauskaufen“ des Fahrzeugs – wie bei einer Finanzierung – ist grundsätzlich nicht möglich. Jeder vorzeitige Ausstieg aus dem Leasingvertrag – egal aus welchem Rechtsgrund – ist teuer. Die Leasinggesellschaft hat Anspruch auf das vereinbarte Leasingentgelt für die gesamte Laufzeit.

3.2 So funktioniert Leasing

Sie (Leasingnehmer) suchen sich bei einem Händler (Lieferant) ein Fahrzeug aus. Dieses wird dann von einer Leasinggesellschaft (Leasinggeber) für Sie gekauft und Ihnen für eine fest vereinbarte Laufzeit zur Verfügung gestellt. Dafür bezahlen Sie das Leasingentgelt. Alternativ können Sie auch erst kaufen und dann leasen.

Leasing ist kein Kaufvertrag auf Raten. Das Ziel ist in aller Regel gerade nicht, am Ende der Vertragslaufzeit Eigentümer des Fahrzeugs zu werden. Man muss am Ende des Leasingvertrages das Fahrzeug grundsätzlich an den Leasinggeber zurückgeben.

Es besteht aber die Möglichkeit, mit dem Händler ein sogenanntes Ankaufsrecht zu vereinbaren, denn in der Regel geht das Fahrzeug am Ende der Leasingzeit an den Händler zurück. Dann kann man das Fahrzeug nach Ablauf der Leasingzeit auch vom Händler (und nicht von der Leasinggesellschaft) erwerben. Es empfiehlt sich aber, das Ankaufsrecht mit dem Händler schriftlich zu vereinbaren, denn oft werden Zusagen mündlich getätigt und sind am Ende der Laufzeit nicht mehr nachweisbar. Eine solche zusätzliche Absprache bindet den Leasinggeber nicht. Es ist nämlich von zwei unterschiedlichen Verträgen auszugehen: Zum Einen dem Leasingvertrag und zum Anderen dem Gebrauchtwagenkaufvertrag mit dem Händler nach Beendigung des Leasingvertrages.

Falls es z.B. den Händler, mit dem das Ankaufsrecht vereinbart wurde, nach Beendigung der Leasingzeit nicht mehr gibt, also z.B. aufgrund einer Insolvenz, ist auch das Vorkaufsrecht gegenstandslos. Denn mit der Leasinggesellschaft wird ein solches ja nicht vereinbart.

3.3 Rund um den Leasingvertrag

3.3.1 Vertragsmodelle

Bevor man einen Leasingvertrag abschließt, sollte man sich über die Vor- und Nachteile des jeweiligen Vertragsmodells informieren. Wir möchten Ihnen die gängigen Varianten mit ihren Eigenheiten kurz vorstellen.

3.3.2 Der Vertrag mit Restwertabrechnung

Die Gesamtkosten bestehen hier – soweit vereinbart – aus einer bei Vertragsbeginn fälligen Sonderzahlung (diese stellt eine Vorauszahlung auf die Leasingraten dar), den während der Leasingzeit fälligen Leasingraten und dem bei Vertragsende voraussichtlich geschätzten Fahrzeugwert (kalkulierter Restwert oder auch Rücknahme- oder Rückkaufwert genannt). Der kalkulierte Restwert wird dann

bei Vertragsende mit dem tatsächlichen Fahrzeugwert verrechnet.

Wird hier im Vertrag zusätzlich zum kalkulierten Restwert eine Gesamtkilometerleistung angegeben, so heißt das nicht, dass Sie nicht mehr fahren dürfen. Die Angabe der Gesamtkilometerleistung bedeutet nur, dass der für das Vertragsende voraussichtlich geschätzte Fahrzeugwert auf der angegebenen Kilometerleistung beruht.

Vorsicht Restwertrisiko!

Bei diesem Vertragsmodell trägt der Leasingnehmer das sogenannte Restwertrisiko. D.h. er muss am Ende der Leasingzeit für die Differenz zwischen kalkuliertem Restwert und dem tatsächlichen Wert des Fahrzeugs gerade stehen, egal aus welchem Grund das Fahrzeug weniger wert ist. Deshalb sollte man auf eine möglichst realistische Restwertkalkulation achten, um böse Überraschungen bei der Endabrechnung zu vermeiden.

ADAC-Tipp

Eine Hilfe bei der Entscheidung bietet der ADAC-Autokosten-Rechner auf unserer Internetseite [www.adac.de/Info, Test & Rat/Auto/Autokosten/Autokosten-Rechner](http://www.adac.de/Info,Test&Rat/Auto/Autokosten/Autokosten-Rechner). Hier haben Sie die Möglichkeit für Ihren Fahrzeugtyp den voraussichtlichen Wertverlust zu ermitteln und diesen Ihrer monatlichen Leasingrate bzw. dem kalkulierten Restwert gegenüberzustellen.

3.3.3 Der Vertrag mit Andienungsrecht

Hierbei handelt es sich um eine Variante des Vertragstyps mit Restwertabrechnung. Ergibt sich bei Vertragsende ein niedrigerer als der kalkulierte Restwert, so ist der Leasingnehmer auf Verlangen der Leasinggesellschaft dazu verpflichtet, das Fahrzeug anzukaufen. Allerdings hat der Leasingnehmer selbst kein Ankaufsrecht! Hat das Fahrzeug einen höheren Wert, wird die Leasinggesellschaft das Fahrzeug selbst veräußern. Der Leasingnehmer hat weder ein Ankaufsrecht noch einen Anspruch auf Auszahlung des Mehrerlöses, wenn ein reines Andienungsrecht vereinbart ist. In seltenen Fällen wird dieses Vertragsmodell allerdings mit einer Abrechnung des Mehrerlöses kombiniert.

3.3.4 Das Kilometerabrechnungsmodell

Hier werden die Leasingraten auf Basis einer bestimmten Gesamtkilometerleistung errechnet. In der Regel liegt die Vertragslaufzeit bei 3 Jahren, als feste Kilometerzahl werden meist 30.000 km vereinbart. Danach gibt der Kunde das Fahrzeug wieder ab.

Probleme kann es geben, wenn der Leasingnehmer die vereinbarte Kilometerleistung überschreitet. Dann bezahlt er neben den Leasingraten einen Mehrkilometersatz. Dieser wird normalerweise als Cent-Betrag vertraglich festgelegt und beurteilt sich nach dem jeweiligen Fahrzeugtyp. Als grober Schätzwert für ein Mittelklassefahrzeug können 10 bis 15 Cent angesetzt werden. Es gibt aber in den meisten Fällen eine Kulanzregel für Mehrkilometer – den sogenannten Freibetrag. In der Regel sollte auch der Freibetrag vertraglich festgesetzt werden.

Beispiel zum Freibetrag: Bei einer vereinbarten Gesamtkilometerleistung von 120.000 km und einem vereinbarten Freibetrag von 5.000 km dürfte der Leasingnehmer zusätzlich 5.000 km fahren ohne nachzuzahlen.

Hiervon zu unterscheiden ist die sogenannte Freigrenze: Bei einer Freigrenze werden die darüber hinausgehenden Kilometer teuer, d.h. die Überkilometer müssen komplett nachbezahlt werden. Fährt der Leasingnehmer hingegen weniger, dann bekommt er eine Erstattung nach dem vereinbarten Mehrkilometersatz – meistens werden maximal 10.000 km erstattet.

Falls in Ihrem Vertrag ein Restwert und eine Gesamtkilometerleistung angegeben wurden – allerdings keine Mehr- bzw. Mindestkilometersätze vereinbart wurden, dann liegt in der Regel ein Restwertvertrag vor.

Beim Kilometerabrechnungsmodell trägt der Leasingnehmer kein Restwertrisiko. Daher sind die Gesamtkosten des Leasingvertrages in der Regel überschaubarer als beim Restwertmodell. Die Leasingkosten an sich sind in der Regel jedoch höher, weil die Leasinggesellschaft selbst das Restwertrisiko trägt.

3.3.5 Vertragsschluss

Leasingverträge kommen – wie jeder Vertrag – durch eine entsprechende Einigung der Vertragspartner zustande.

Die meisten vom Leasinggeber vorformulierten Leasingantragsformulare sehen in der Regel eine Frist vor. Innerhalb dieser bleibt der Leasingnehmer an seinen Antrag zum Abschluss des Leasingvertrages gebunden. Eine Bindungsfrist von bis zu 4 Wochen ab Einreichung aller erforderlichen Unterlagen ist wohl nicht zu beanstanden.

Die Leasingzeit beginnt in der Regel mit dem zwischen dem ausliefernden Händler und dem Leasingnehmer vereinbarten Tag der Übergabe. Bei einer auf Wunsch des Leasingnehmers vorgenommenen vorherigen Zulassung beginnt die Leasingzeit schon am Tag der Zulassung.

3.3.6 Widerrufsrecht

Verbraucher können Leasingverträge innerhalb von zwei Wochen widerrufen. Der Widerruf ist an die Leasinggesellschaft zu richten.

Achtung! Ein Neufahrzeug verliert bekanntermaßen stark an Wert, wenn Sie damit die erste Runde fahren. Als Folge eines Widerrufs muss aber für diesen Wertverlust grundsätzlich Ersatz geleistet werden. Das Landgericht Dresden hat hierzu ausgeführt, dass aufgrund des hohen finanziellen Risikos bei Übernahme des Fahrzeugs hierüber eine umfassende Information erfolgen muss. Ein bloßer Hinweis in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist unzureichend (Urteil vom 02.05.2007, Az.: 5 S 645/06).

3.3.7 Das Kleingedruckte im Leasingvertrag

Für das Lesen des Kleingedruckten (auch die Allgemeinen Leasingbedingungen) sollten Sie sich Zeit nehmen, denn hier verbergen sich oft die wirklich wichtigen Informationen. Auch das Nachfragen bei Unklarheiten kann sich als nützlich erweisen.

Grundsätzlich lassen sich im Kleingedruckten folgende Informationen finden, wobei die anschließende Aufzählung keinesfalls abschließend ist:

Der Leasingnehmer darf das Fahrzeug während der Leasingzeit grundsätzlich nicht verkaufen, verpfänden, verschenken, vermieten oder verleihen. Auch eine Gebrauchsüberlassung ist in der Regel nur an die im selben Haushalt lebenden Personen möglich.

Als Leasingnehmer sind Sie der Halter des Fahrzeugs. Es wird auch auf Sie zugelassen. Insofern müssen Sie alle sich aus dem Betrieb ergebenden gesetzlichen Verpflichtungen erfüllen, d.h. das Auto regelmäßig der HU vorführen sowie Steuern und Versicherungsbeiträge bezahlen. Zudem enthalten die Leasingbedingungen i.d.R. eine Verpflichtung zum Abschluss einer Vollkasko-Versicherung.

Fällige Wartungs- und Inspektionsarbeiten müssen in der Regel bei einem vom Leasinggeber anerkannten Betrieb ausgeführt werden.

Unfallschäden sind unverzüglich zu melden.

Nachträgliche Änderungen, zusätzliche Einbauten oder auch Lackierungen sind nur mit der ausdrücklichen Zustimmung des Leasinggebers zulässig.

Da ein dauerhafter Einsatz des Fahrzeugs grundsätzlich nur im Inland gestattet ist, kann das Kleingedruckte auch Regelungen bezüglich Fahrten ins außereuropäische Ausland enthalten.

3.4 Wie setzen sich die Leasingraten zusammen?

Die Leasingrate errechnet sich aus:

- Der Differenz zwischen dem tatsächlichen Anschaffungspreis und dem bei Laufzeitende kalkulierten Restwert (= prognostizierter Wertverlust während der Vertragslaufzeit).
- Den Kosten, die der Leasinggesellschaft bei der Anbahnung, der Überwachung und der Beendigung des Vertrags entstehen.
- Den Refinanzierungskosten sowie dem zu erwartenden Gewinn oder dem – bei einem wertunstabilen Fahrzeug möglichen – Risikozuschlag.

3.5 Meine Rechte bei einem Fahrzeugmangel

3.5.1 Wer haftet für Fahrzeugmängel?

In den Allgemeinen Leasingbedingungen (also dem sogenannten Kleingedruckten) werden dem Leasingnehmer die Sachmängelhaftungsansprüche aus dem Kaufvertrag zwischen Leasinggeber und Händler abgetreten. Damit steht der Leasingnehmer gegenüber dem Händler wie ein Fahrzeugkäufer. D.h. er muss sich im Falle eines Mangels auch an den Händler wenden.

Nichtsdestotrotz muss er aber auch den Leasinggeber sofort unterrichten, wenn er Ansprüche gegen den Händler geltend macht. Auch bei einer gerichtlichen Geltendmachung von Sachmängelansprüchen ist der Leasingnehmer dazu verpflichtet, diese Rechte im eigenen Namen und auf eigene Rechnung einzuklagen.

3.5.2 Fahrzeugmängel – so gehen Sie am Besten vor:

Dem Leasingnehmer stehen dieselben Rechte zu wie einem Fahrzeugkäufer, d.h. innerhalb von zwei Jahren nach Übergabe der Leasing Sache hat er bei Vorliegen eines Mangels zunächst ein Recht auf Nacherfüllung, das wahlweise aus Nachbesserung (Reparatur) oder Nachlieferung (Lieferung einer neuen Sache) besteht.

Schlägt die Nachbesserung fehl oder ist die Nachlieferung nicht möglich bzw. für den Händler unzumutbar, so kann der Leasingnehmer wahlweise vom Vertrag zurücktreten oder den Kaufpreis mindern. Voraussetzung für den Rücktritt ist allerdings ein erheblicher Mangel.

Bei Geltendmachung einer Minderung des Kaufpreises werden die Leasingraten dem verringerten Kaufpreis angepasst.

Der streitige Mangel muss grundsätzlich bereits zum Zeitpunkt der Übergabe der Kaufsache vorgelegen haben. Innerhalb der ersten sechs Monate ab Übergabedatum gilt aber zugunsten des Verbrauchers die gesetzliche Vermutung, dass der Mangel schon zum Zeitpunkt der Übergabe vorgelegen hat. Nach Ablauf dieser sechs Monate trifft die Beweislast jedoch wieder den Leasingnehmer.

Bei Fahrzeugmängeln außerhalb der Sachmängelhaftung ist der Leasingnehmer nach den Allgemeinen Leasingbedingungen dazu verpflichtet, auf seine Kosten das Fahrzeug in betriebs- und verkehrssicherem Zustand zu erhalten und hierfür wie ein Eigentümer alle erforderlichen Kosten zu tragen.

Nach Ablauf der Sachmängelhaftungsfrist ist der Leasingnehmer wie bei einem Fahrzeugkauf auf Kulanz seitens des Händlers oder Herstellers angewiesen. Kulanz ist jedoch eine freiwillige Leistung, auf die kein Rechtsanspruch besteht.

3.5.3 Darf ich bei Mängeln die Leasingraten kürzen oder ganz einbehalten?

Der Leasingnehmer darf während der Laufzeit des Vertrages grundsätzlich keine Leasingraten einbehalten oder kürzen. Dies gilt sowohl für Mängel vor als auch nach Ablauf der Sachmängelhaftungszeit. Eine Kürzung ist auch dann nicht möglich, wenn das Fahrzeug wegen der Mängel nicht benutzt werden kann und in der Werkstatt steht.

Erst wenn mit der Leasinggesellschaft geklärt ist, dass dem Leasingnehmer ein Rücktrittsrecht zusteht oder eine Vereinbarung dahingehend getroffen wurde, dass die Ratenzahlung ausgesetzt werden darf, dürfen Sie die Raten zurückbehalten.

Dasselbe gilt nach der Auffassung des Oberlandesgerichts München, wenn Sie tatsächlich Klage erheben (Urteil vom 10.01.2007, Az. 20 U 4475/06).

3.6 Wie wird ein Leasingvertrag rückabgewickelt?

Bei einem schon vollzogenem Rücktritt gibt der Leasingnehmer das Fahrzeug an den Händler zurück und bekommt seinerseits von der Leasinggesellschaft bereits gezahlte Leasingraten, eine Leasingsonderzahlung und Vertragskosten (z.B. Frachtgebühren, Ummeldekosten, Einbau und Montagekosten, Kosten der Hauptuntersuchung) zurück. Der Leasingnehmer muss in der Regel eine Nutzungsentschädigung für die gefahrenen Kilometer in Höhe von 0,3 bis 0,6 % des Bruttokaufpreises pro gefahrene

1.000 km bezahlen. Die Rückzahlung des Kaufpreises erfolgt jedoch an die Leasinggesellschaft.

3.7 Wenn ein Unfall passiert

Bei Unfallschäden hat der Leasingnehmer den Leasinggeber unverzüglich zu benachrichtigen. Wenn Sie den Schaden der Versicherung melden, müssen Sie jedoch eine Zahlung an den Leasinggeber verlangen. Die Reparaturarbeiten geben Sie wiederum in Auftrag bzw. bezahlen diese auch.

Eine Kündigung nach einem Unfall ist nur in bestimmten Ausnahmefällen möglich. Mehr hierzu finden Sie unter der Rubrik „Kündigung“.

3.7.1 Totalschaden

Bei Totalschaden durch Fremdverschulden wird der Fahrzeugschaden in Höhe des Wiederbeschaffungswertes, netto, von der Haftpflichtversicherung des Unfallverursachers reguliert. Aber der Leasinggeber hat darüber hinaus gegenüber dem Leasingnehmer einen Anspruch auf Schadensersatz, denn ihm entgeht ja nun das Leasingentgelt für die Restlaufzeit (die sog. Vollamortisation). Diesen Schaden (der sogenannte Ablöswert) übernimmt die Haftpflichtversicherung nicht, er wird nur durch eine etwa abgeschlossene Leasingratenausfallversicherung oder Kündigungsschadenversicherung (sog. GAP-Versicherung) gedeckt.

Dasselbe gilt, falls der Leasingnehmer den Totalschaden verschuldet. Die Kaskoversicherung ersetzt auch hier lediglich den Wiederbeschaffungswert, aber nicht den Ablöswert.

ADAC-Tipp

Bei vielen Leasinggesellschaften ist es mittlerweile für den Leasingnehmer möglich, dieses – insbesondere bei erst kurz laufenden Leasingverträgen besonders hohe Kostenrisiko – bereits bei Leasingvertragsabschluss zu versichern (GAP-Versicherung).

3.7.2 Wem steht eine Wertminderung zu?

Eine unfallbedingte Wertminderung muss der Leasingnehmer bei der gegnerischen Haftpflichtversicherung geltend machen und an den Leasinggeber abführen.

Je nach Vertragstyp wird auch **bei Vertragsende** mit einer Wertminderung unterschiedlich verfahren:

- Beim Restwertvertrag ist die Wertminderung dem Veräußerungserlös in voller Höhe hinzuzurechnen. Hierzu ist der Leasinggeber aufgrund der Verlagerung des Restwerttrisikos auf den Leasingnehmer verpflichtet, denn die Absicherung des Restwerts umfasst auch den sogenannten merkantilen Minderwert. Verbleibt ein Mehrerlös, wird dieser im Verhältnis von 75% zu 25% zu Gunsten des Leasingnehmers aufgeteilt.
- Beim Andienungsrecht muss der Leasinggeber die Wertminderung nur bei einer tatsächlichen Andienung erstatten. Macht der Leasinggeber vom Andienungsrecht keinen Gebrauch, ist ihm jedoch die Wertminderung zu belassen, da er das Risiko der Verwertung auf sich nimmt.
- Beim Kilometervertrag steht die Wertminderung dem Leasinggeber zu, da er das Verwertungsrisiko trägt und die Tatsache eines „Unfallwagens“ den Veräußerungserlös schmälert.

3.7.3 Erhalte ich die Mehrwertsteuer erstattet?

Bei einem fremdverschuldeten Unfall ist die Rechtsprechung überwiegend verbraucherfreundlich und spricht dem Leasingnehmer einen Anspruch auf Erstattung der Mehrwertsteuer zu.

Bei einem selbstverschuldeten Unfall hingegen besteht kein Anspruch auf Erstattung der Mehrwertsteuer. Dies wird damit begründet, dass die abgeschlossene Kaskoversicherung das Risiko des Leasinggebers als Fahrzeug-eigentümer abdeckt.

3.8 Wer kann wann kündigen?

Leasinggeber und Leasingnehmer sind grundsätzlich an die im Leasingvertrag vereinbarte Laufzeit gebunden. Kündigung ist also an sich nicht möglich.

Kommt es aus irgendwelchen Gründen tatsächlich einmal zu einer vorzeitigen Vertragsbeendigung, muss der Leasingnehmer, bis auf wenige Abzüge, das ursprünglich vereinbarte „Gesamtleasingentgelt“ bezahlen. Dies folgt aus der Tatsache, dass die Leasinggesellschaft für den Leasingnehmer das Fahrzeug erworben und ihm zur Nutzung zur Verfügung gestellt hat. Das Gesamtleasingentgelt enthält deshalb immer die aufgewendeten Kosten der Leasinggesellschaft für den Ankauf des Fahrzeugs, die aufgewendeten Verwaltungskosten und den von ihr einkalkulierten Gewinn. Es wird in monatlichen Raten auf die Gesamtlaufzeit verteilt, daher bezahlt der Leasingnehmer für eine kürzere Laufzeit nicht viel weniger. Das gilt grundsätzlich auch, wenn für den Tod des Leasingnehmers die Leasinggesellschaft in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine Kündigung der Erben zulässt (was nicht selbstverständlich ist).

In jedem Fall der vorzeitigen Vertragsbeendigung gilt: Eine geleistete Leasingsonderzahlung wird nicht zurückerstattet, denn sie ist nur eine voraus geleistete Zahlung. Der Leasinggeber hat aber stets Anspruch auf die gesamte, ursprünglich vereinbarte Summe.

3.8.1 Kündigung nach einem Unfall

Eine Kündigung nach einem Unfall ist nur im Fall einer erheblichen Beschädigung des Fahrzeugs möglich. Diese liegt vor, wenn die Reparaturkosten 60% des Wiederbeschaffungswertes überschreiten bzw. im Totalschadensfall.

Hierbei ist zu beachten, dass der Leasinggeber einen Kündigungsausfallschaden geltend machen kann, denn die Versicherung ersetzt nur Reparaturkosten, nicht aber die gesamte Ausgleichszahlung, die der Leasingnehmer im Falle einer vorzeitigen Vertragsbeendigung dem Leasinggeber aus seiner Verpflichtung zur Vollamortisation schuldet. Hier fließen in die Berechnung Anschaffungskosten, Nebenkosten oder Finanzierungskosten ein.

ADAC-Tipp

Hier besteht die Möglichkeit, eine spezielle GAP-Versicherung (Kündigungsausfallschadensversicherung) abzuschließen, um die „Lücke“ zwischen Wiederbeschaffungswert und Vollamortisationsverpflichtung zu schließen (siehe unter 3.7.1).

3.8.2 Kündigung nach einem Fahrzeugdiebstahl

Auch eine Kündigung im Falle eines Fahrzeugdiebstahls ist möglich. Auch hier wird der Ausgleichsanspruch des Leasinggebers mit Wirksamkeit der Kündigung fällig.

ADAC-Tipp

Bei Abhandenkommen des Fahrzeugs empfiehlt es sich, erst einen Monat nach der Entwendung den Leasingvertrag zu kündigen, weil der Leasingnehmer verpflichtet ist, ein gestohlenen Fahrzeug wieder zurückzunehmen, wenn es innerhalb eines Monats nach Eingang der Schadensanzeige beim Versicherer wieder aufgefunden wird.

3.8.3 Wenn Sie die Leasingraten nicht mehr bezahlen können

Bei Privatleasingverträgen kann der Leasinggeber wegen Zahlungsverzuges des Leasingnehmers nur dann kündigen, wenn:

- der Verbraucher mit mindestens zwei aufeinander folgenden Teilzahlungen ganz oder teilweise und mindestens 10 v.H. bei einer Laufzeit des Kreditvertrages über 3 Jahre mit 5 v.H. des Nennbetrages des Kredites in Verzug ist

und

- der Leasinggeber dem Verbraucher erfolglos eine zweiwöchige Frist zur Zahlung des rückständigen Betrages mit der Erklärung gesetzt hat, dass er bei Nichtzahlung innerhalb der Frist die gesamte Restschuld verlange.

Der „**Nennbetrag**“ (auch relativer Rückstandsbetrag genannt) ergibt sich nach einem Urteil des BGH (Urteil vom 14.02.2001, Az.: VIII ZR 277/99, DAR 2001, 262) aus der Summe aller Leasingraten.

Für eine erfolgreiche Abwendung der Kündigung ist der Zahlungsrückstand vollständig auszugleichen.

3.8.4 Was passiert bei Tod des Leasingnehmers?

Leasinggeber und Leasingnehmer sind grundsätzlich an die im Leasingvertrag vereinbarte Laufzeit gebunden. Kommt es zu einer vorzeitigen Vertragsbeendigung, muss der Leasingnehmer bis auf wenige Abzüge das ursprünglich vereinbarte Leasingentgelt bezahlen, denn die Leasinggesellschaft hat das Fahrzeug für den Leasingnehmer erworben und es ihm zur Nutzung zur Verfügung gestellt. Das Gesamtleasingentgelt enthält daher immer die aufgewendeten Kosten der Leasinggesellschaft für den Ankauf des Fahrzeugs – einschließlich der Finanzierungskosten –, die anfallenden Verwaltungskosten und den von ihr einkalkulierten Gewinn. Dies gilt grundsätzlich auch für den Todesfall des Leasingnehmers. Die Erben folgen dem Leasingnehmer in seine rechtliche Stellung nach.

Ein Sonderkündigungsrecht der Erben ist nicht selbstverständlich und muss – soweit es nicht in den Allgemeinen Leasingbedingungen festgelegt ist – separat vereinbart werden. In diesem Fall soll nach Auffassung des Landgerichts Wuppertal der Leasinggesellschaft für die Zeit nach der Kündigung kein Gewinn zustehen (Urteil vom 18.11.1998, Az.: 8 S 88-98, NJW-RR 99, 493).

3.8.5 Wie wird nach einer Kündigung abgerechnet?

Der Leasinggeber hat natürlich einen Anspruch auf Rückgabe des Fahrzeugs. Zudem kann er einen Ausgleich für den – aufgrund der Kündigung – übrig gebliebenen Teil seiner Gesamtkosten verlangen. Der Leasinggeber ist daher so zu stellen, als wäre der Vertrag ordnungsgemäß erfüllt worden.

Auch bei einer fristlosen Kündigung durch den Leasinggeber ist der Leasingnehmer zum Ersatz des dadurch entstehenden Schadens verpflichtet.

Die Berechnung des Schadens erfolgt durch Gegenüberstellung mehrerer Einzelsummen:

- Die Summe der Leasingraten für den Rest der vereinbarten Leasinglaufzeit und dem hypothetischen Wert des Fahrzeugs bei vertragsgemäßer Rückgabe. Diese Werte

werden jeweils abgezinst auf den Zeitpunkt der Vertragsbeendigung. Hiervon werden dann die eingesparten laufzeitabhängigen Kosten sowie sämtliche sonstige Aufwendungen des Leasinggebers aufgrund der vorzeitigen Vertragsbeendigung abgezogen (Abrechnungswert). Das erzielte Ergebnis wird zu Gunsten des Leasinggebers berücksichtigt.

- Der reale Wert des Fahrzeugs zum Zeitpunkt der vorzeitigen Rückgabe. Diese Summe wird zu Gunsten des Leasingnehmers berücksichtigt.

Die Abwicklung fällt sowohl bei der regulären als auch bei der vorzeitigen Vertragsbeendigung in den Aufgabenbereich des Leasinggebers. Hierbei darf das Fahrzeug nicht billigst „verschleudert“, sondern es muss bestmöglich verwertet werden. Falls der Leasinggeber die Verwertung einem Dritten überlässt, gehen grundsätzlich auch die Mehrkosten zu seinen Lasten.

3.9 Wenn der Vertrag endet

3.9.1 Vertragstypen

Je nach Vertragstyp gibt es bei der Rückgabe des Leasingfahrzeugs nach Vertragsende Besonderheiten, die man beachten sollte.

3.9.2 Vertrag mit Restwertabrechnung

Ist das Fahrzeug bei Rückgabe weniger wert als der kalkulierte Restwert, muss der Leasingnehmer die Differenz erstatten. Falls das Fahrzeug genauso viel wert ist wie der vereinbarte Restwert, braucht der Leasingnehmer nichts nachzubezahlen. Wenn das Fahrzeug allerdings mehr wert ist als der kalkulierte Restwert, bekommt der Leasingnehmer vom Mehrerlös 75%. Die restlichen 25% stehen aus steuerlichen Gründen der Leasinggesellschaft zu. Oft wird auch dieser Betrag dem Leasingnehmer gut geschrieben, wenn er einen Folgeleasingvertrag abschließt.

Achtung! Bei diesem Vertragstyp trägt der Leasingnehmer das sog. Restwertisiko. Das bedeutet, dass er für die Differenz zwischen dem kalkulierten Restwert und dem tatsächlichen Wert des Fahrzeugs gerade stehen muss – gleich, aus welchem Grund das Fahrzeug weniger wert ist.

Wurde in einem Restwertvertrag, zusätzlich zum kalkulierten Restwert, eine Gesamtkilometerleistung angegeben, so heißt das nicht, dass man nicht mehr fahren darf – oder bei weniger gefahrenen Kilometern eventuell einen Ausgleich erhält.

Nach ständiger Rechtsprechung des BGH genügt der Leasinggeber seiner Pflicht zur bestmöglichen Verwertung auch nicht dadurch, dass er – wie oft in den Leasingbedingungen festgeschrieben – an einen Händler zum Händlereinkaufspreis verkauft. Er muss anderen Möglichkeiten zur Erzielung eines höheren Erlöses nachgehen, insbesondere dann, wenn ihm vom Leasingnehmer weitere Interessenten benannt werden (BGH vom 10.10.1990, Az.: VIII ZR 296/89 sowie vom 22.11.1995, Az.: VIII ZR 57/95, DAR 2006, 431f.). Der Leasinggeber hat damit eine entsprechende Sorgfaltspflicht aus dem Leasingvertrag. Eine Verletzung der Sorgfaltspflicht hält der BGH jedoch dann noch nicht für gegeben, wenn der erzielte Erlös aus einem Fahrzeugverkauf weniger als 10% unter dem von einem Sachverständigen ermittelten Händlerverkaufswert liegt.

ADAC-Tipp

Es empfiehlt sich für den Leasingnehmer bei Restwertverträgen, vor Vertragsbeendigung rechtzeitig selbst einen Käufer zu suchen, der das Fahrzeug – wenn möglich – zum kalkulierten Restwert kauft.

3.9.3 Vertrag mit Andienungsrecht

Bei niedrig kalkulierten Restwerten rechnen Leasingnehmer oft damit, das Fahrzeug zu diesem niedrigen Wert übernehmen zu können. Aber in genau diesem Fall übt die Leasinggesellschaft in der Regel ihr Andienungsrecht nicht aus, sondern verkauft das Fahrzeug zum tatsächlichen höheren Wert weiter. Häufig werden die Fahrzeuge auch den Leasingnehmern zum tatsächlichen höheren Wert zum Kauf angeboten.

Klauseln beim Andienungsrecht haben in der Regel etwa folgenden Wortlaut:

„... kommt ein Verlängerungsvertrag nicht zustande, ist der Leasingnehmer auf Verlangen des Leasinggebers verpflichtet, das Fahrzeug zu kaufen“ oder „... kann der Leasinggeber verlangen, dass der Leasingnehmer das Fahrzeug zum vereinbarten Restwert kauft.“

3.9.4 Kilometerabrechnungsmodell

Auch hier muss der Leasingnehmer mit Nachzahlungen rechnen. Die Leasingraten werden nämlich auf der Basis einer bestimmten Gesamtkilometerleistung errechnet. Führt der Leasingnehmer mehr, bezahlt er neben den Leasingraten hierfür einen Mehrkilometersatz. Führt er weniger, bekommt er eine Erstattung nach dem vereinbarten Minderkilometersatz.

Zudem haftet der Leasingnehmer nach den Leasingbedingungen für Mängel oder Schäden, die bei Vertragsende über eine sogenannte alters- und laufzeitbedingte Nutzung hinausgehen.

Hier ist besonders zu beachten, dass es für Abgrenzung zwischen vertragsgemäßer Abnutzung und einer darüber hinausgehenden übermäßigen Abnutzung und dem daraus resultierenden Minderwert des Fahrzeugs keine objektiven Bewertungskriterien gibt. Diese Minderwertfeststellung ist einer der häufigsten Streitpunkte zwischen Leasingnehmer und Leasinggeber. Da es keine objektiven Bewertungsmaßstäbe gibt, können hier auch Sachverständige sehr unterschiedlicher Meinung sein. **Die Beweislast für eine übermäßige Abnutzung des Leasingfahrzeugs trägt nämlich der Leasinggeber.**

Der Minderwert ist aber nicht automatisch gleichzusetzen mit der Summe der Reparaturkosten, die für die Beseitigung jeder einzelnen Beschädigung anfallen würden (LG Frankfurt a. M., Urteil vom 16.09.1997, Az.: 2/8 S 79/97, DAR 1999, 481). Demnach muss vielmehr im Wege einer Gesamtbeurteilung der Minderwert des Fahrzeugs mit nachvollziehbaren Kriterien geschätzt werden.

Als Eckwerte gelten nach der Rechtsprechung derzeit folgende Kriterien:

Der Leasinggeber kann nicht die Rückgabe eines neuerartigen Fahrzeugs verlangen. Das Landgericht München I (Urteil vom 09.10.1996, Az.: 15 S 9301/96, DAR 98, 19) hat z.B. Kratzer am Dach, an der Motor- und Kofferraumhaube nicht beanstandet, da sie durch die Benutzung von Waschanlagen entstehen können. Leichte Einbeulungen an drei Türen und am Seitenteil hinten rechts hat es als typische Gebrauchsspuren bei der Benutzung von Fahrzeugen im dichten Verkehr und knappen Parkmöglichkeiten eingestuft und als nicht ersatzpflichtig angesehen.

Auch das Landgericht Gießen (Urteil vom 25.01.1995, Az.: 1 S 539/94, NJW-RR 95, 687) hat einen verbogenen Stoßfänger vorne, einen im Innenraum verkratzten Kofferraum, Türen links und rechts leicht eingebeult noch durchgehen lassen. Gewisse Lackschäden wären mit der Benutzung eines Pkw immer verbunden, weshalb leichte Schrammen, Kratzer und Beulen im Rahmen eines Leasingvertrages zur vertragsgemäßen Abnutzung gehören und keinen Schaden darstellen. Auch vom Landgericht Darmstadt wurde entschieden, dass ein 1 cm langer Kratzer mit einer Breite von wenigen Millimetern und einer Tiefe im Umfang der Lackschicht ohne Eindellungen eine gewöhnliche Gebrauchsspur darstellt und somit kein Mangel vorliegt. Im selben Urteil wurde eine defekte Bremsanlage als ein der Kilometerlaufleistung entsprechender Verschleiß der Bremsen angesehen und damit ein Mangel abgelehnt (Urteil vom 17.10.2007, Az.: 25 S 108/07).

Nach dem Amtsgericht Osnabrück (Urteil vom 05.02.1999, Az.: 44 C 513/98, DAR 99, 556) liegt bei typischen Gebrauchsspuren, wie oberflächlichen Lack- und Blechschäden, die bereits auf Grund geringer Berührung eintreten können, keine übervertragliche Abnutzung vor.

Nach dem Urteil des Landgerichts Frankfurt a.M. (Urteil vom 16.09.1997, Az.: 2/8 S 79/97, DAR 1998, 278) kann der Leasinggeber bei Überbeanspruchung des Leasingfahrzeugs vom Leasingnehmer lediglich den

Minderwert und nicht die Zahlung der zur Behebung der Mängel erforderlichen Reparaturkosten verlangen. Der Leasinggeber trägt für die übermäßige Abnutzung die Beweislast. Dabei hat er detailliert darzulegen und nachzuweisen, welche Mängel auf normalen Verschleiß und welche auf übermäßige Abnutzung zurückzuführen sind.

3.9.5 Kann ich das Fahrzeug am Ende der Leasingzeit kaufen?

Nein, am Ende des Leasingvertrages muss man das Fahrzeug grundsätzlich an den Leasinggeber zurückgeben.

Ein Versprechen seitens des Händlers, dass man das Fahrzeug nach Ablauf der Leasingzeit von ihm (und nicht von der Leasinggesellschaft!) erwerben kann, sollte man am besten schriftlich niederlegen (sogenanntes Vorkaufrecht). Bei einer rein mündlichen Zusage durch den Lieferanten wird der Leasinggeber in der Regel nicht verpflichtet. Dem Leasingnehmer stehen aber grundsätzlich Schadensersatzansprüche gegen den Leasinggeber zu, wenn der Händler sein Versprechen nicht einhält. Der Händler ist als Lieferant nämlich bei Vertragsanbahnung lediglich Erfüllungsgehilfe des Leasinggebers (Oberlandesgericht Dresden, Urteil vom 08.03.2000, Az.: 8 U 3010/99, DAR 2001, 77).

Aber Achtung! Das Vorkaufrecht wird gegenstandslos, falls es den Händler nach Ablauf der Leasingzeit nicht mehr gibt (z.B. Insolvenz). Damit muss dann das Fahrzeug am Ende des Leasingvertrags an die Leasinggesellschaft zurückgegeben werden.

3.9.6 Was muss ich bei der Rückgabe des Fahrzeugs beachten?

Der Leasingnehmer sollte das Fahrzeug persönlich abgeben und hierfür einen eigenen Termin vereinbaren. Nehmen Sie einen neutralen Zeugen mit.

Unter www.adac.de (Info, Test & Rat/Recht & Rat/Kauf Leasing Miete/Leasing Finanzierung) finden Sie zudem eine Checkliste für die Rückgabe Ihres Leasingfahrzeugs.

Beim Restwert- und Kilometerleasingvertrag bestimmt der Fahrzeugzustand die Höhe einer etwaigen Nachzahlung

seitens des Leasingnehmers. Vor diesem Hintergrund gilt schon vor Rückgabe: **Eine gute Pflege des Fahrzeugs ist die halbe Miete.** Fahrzeugmängel sollten in jedem Fall immer sofort in der Fachwerkstatt beseitigt werden. Auch fällige Inspektionen sollten nicht versäumt werden. Schlechte Pflege und starker Verschleiß mindern den Fahrzeugwert und erhöhen damit eine Nachzahlungspflicht des Leasingnehmers.

Alle beanstandeten Schäden müssen im Rücknahmeprotokoll aufgenommen und möglichst konkret bezeichnet werden (z.B. Kratzer, Beulen, Steinschläge oder Lackschäden). Lassen Sie daher im Protokoll vermerken, wenn Sie mit der Schadensfeststellung oder der Kostenhöhe nicht einverstanden sind. Das Rücknahmeprotokoll sollte zudem nie blanko unterzeichnet werden.

Inspektionskosten und TÜV-Gebühren sind grundsätzlich nur zu bezahlen, wenn sie in die Laufzeit des Leasingvertrages fallen. Zudem sollte geklärt werden, wer bei Vertragsende dazu verpflichtet ist, das Fahrzeug abzumelden: Der Leasingnehmer oder der Händler.

Ein neues Leasingfahrzeug sollte beim selben Händler grundsätzlich erst bestellt werden, wenn der alte Leasingvertrag vollständig abgerechnet ist. Das stärkt die gute Verhandlungsposition bei der Rückgabe.

3.9.7 Welche Bedeutung hat das Rückgabeprotokoll?

Das Rückgabeprotokoll dient dazu, Abweichungen des tatsächlichen Zustandes vom Sollzustand des Fahrzeugs zu dokumentieren. Als Maßstab dient hierbei der durchschnittliche Zustand eines vergleichbaren Gebrauchtfahrzeugs bezüglich Laufleistung und Alter.

Der Leasinggeber trägt die Beweislast dafür, dass sich das Leasingfahrzeug am Vertragsende nicht in einem vertragsgemäßen Zustand befindet. Das Rückgabeprotokoll dient lediglich der Beweiserleichterung.

Eine Verpflichtung zur Unterzeichnung durch den Leasingnehmer besteht nicht, falls die darin enthaltenen Angaben nicht den Tatsachen entsprechen. Aber auch eine durch den Leasingnehmer vorgenommene Unterschrift bedeutet nicht ohne weiteres, dass er die darin aufgeführten Mängel anerkennt. Es ist ihm auch nicht verwehrt, nachträglich Einwendungen gegen den Bericht vorzubringen. Nach Unterzeichnung muss der Leasingnehmer allerdings beweisen, dass das Rücknahmeprotokoll inhaltlich unrichtig ist. Vor diesem Hintergrund empfiehlt sich eine Unterzeichnung des Protokolls bei strittigen Punkten gerade nicht.

3.10 Unsere Checkliste vor Vertragsschluss

Wir haben im Folgenden eine Checkliste zusammengestellt, damit Sie bestens gerüstet in die Verhandlungen gehen können!

- Mehrere Angebote einholen und diese vergleichen.
- Klären Sie ab, welche Richtlinien die Leasinggesellschaft bei der Fahrzeugbewertung zu Grunde legt und lassen Sie sich dies dokumentieren.
- Nicht unter Zeitdruck handeln.
- Auch das Kleingedruckte lesen, bei Fragen rechtlichen Rat einholen.
- Nicht auf mündliche Zusagen verlassen, sondern immer auf einer schriftlichen Fixierung bestehen.
- Nicht zu lange Laufzeiten wählen.
- Finanzplan erstellen und prüfen, ob die Leasingkosten für die Gesamtlaufzeit erbracht werden können.
- An die Möglichkeit einer Leasingsonderzahlung denken.
- Nicht vergessen, nach der GAP-Versicherung (Leasingratenausfallversicherung) zu fragen.
- Abwägen der individuellen Vor- und Nachteile der verschiedenen Leasingvertragsmodelle (Restwertmodell, Vereinbarung eines Andienungsrechts, Kilometerabrechnungsmodell).

➤ Kleines Leasing- und Finanzierungslexikon

Abnahmebestätigung: Mit der unterzeichneten Abnahmebestätigung erklärt der Leasingnehmer, dass das bestellte Leasingobjekt vollständig und in einwandfreiem Zustand geliefert worden ist. Damit beginnt die eigentliche Vertragslaufzeit und der Leasingnehmer beginnt mit der Zahlung der monatlichen Leasingraten.

Amortisation: Planmäßige Tilgung einer Schuld. Zu unterscheiden sind Voll- und Teilamortisation.

Andienungsrecht: Recht der Leasinggesellschaft (i.d.R. vertraglich vereinbart) zum Vertragsende vom Leasingnehmer den Kauf der Leasing Sache zu einem im Voraus vereinbarten Restwert zu verlangen („anzudienen“).

Barwert: Abgezinsten Summe aller noch ausstehenden Leasingraten zuzüglich eines eventuellen Restwerts des Fahrzeugs. Der Barwert wird bei der vorzeitigen Kündigung relevant.

Effektiver Jahreszins: Die in einem Prozentsatz des Nettodarlehens anzugebende Gesamtbelastung pro Jahr (Summe aus Zinsen und sonstigen Kosten, eventuell auch Versicherungsprämien).

Finanzierungsleasing: Mittelfristige entgeltliche Gebrauchsüberlassung einer vom Leasinggeber vorfinanzierten Leasing Sache unter Übernahme des Investitions- und Amortisationsrisikos durch den Leasingnehmer.

Freies Leasing: Auch herstellerunabhängiges Leasing. Hier besteht keine feste Bindung bzw. Abhängigkeit zu einem bestimmten Hersteller. Der Kunde kann zwischen mehreren Automobilmarken wählen.

GAP-Versicherung: Eine Lücke (engl. Gap) kann entstehen, wenn die Versicherung statt des Barwertes nur den Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs erstattet. Diese Lücke kann durch eine GAP-Versicherung im Rahmen der Vollkasko geschlossen werden. Die GAP-Versicherung findet vor allem bei einem Totalschaden oder der Entwendung des Leasingfahrzeugs Verwendung.

Hersteller-Leasing: Nahezu alle Automobilhersteller haben zur Absatzförderung eine eigene Leasinggesellschaft.

Kilometer-Leasing-Vertrag: Festlegung einer bestimmten Kilometerleistung bei Vertragsbeginn; Abrechnung bei Vertragsende mit Belastung bei eventuellen Mehrkilometern bzw. Erstattung bei Minderkilometern.

Laufleistung: Die Laufleistung gibt die im Vertrag festgelegten, jährlich zu fahrenden Kilometer an. Die Laufleistung während der gesamten Vertragslaufzeit bezeichnet man als Gesamtfahrleistung.

Leasingsonderzahlung: Auch Anzahlung bei Vertragsbeginn, Zweck: Senkung der Leasingraten und Sicherungsinstrument für den Leasinggeber.

Restwert-Leasing: Die Parteien legen bei Vertragsbeginn den Restwert fest, den das Fahrzeug bei Vertragsende voraussichtlich haben wird. Der Leasingnehmer garantiert diesen Restwert.

Schlussratenfinanzierung (auch Ballonfinanzierung): Der Darlehensnehmer tilgt über die Laufzeit das Darlehen nur zu einem geringen Teil und löst am Vertragsende das Darlehen über die höhere Schlussrate ab.

Teilamortisation: Gesamtaufwand des Leasinggebers wird durch Leasingraten und den Restwert getilgt.

Vollamortisation: Gesamtaufwand des Leasinggebers wird allein durch Zahlung der Leasingraten gedeckt.

ADAC

Peter Kumm
ADAC-Mitglied seit 1999

➤ **Nur 63,20 Euro im Jahr.
Keine Selbstbeteiligung**

„Einen Verkehrs-Rechtsstreit kann sich nicht jeder leisten. Ich schon.“ **Der ADAC-Verkehrs-Rechtsschutz.**

Der ADAC-Verkehrs-Rechtsschutz trägt die Kosten eines Rechtsstreits rund um Verkehr, Reisen und Freizeitsport.

Jetzt abschließen: In jeder ADAC-Geschäftsstelle, telefonisch unter 0 180 5 10 11 12* oder unter www.adac.de/rechtsschutz

* 14 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz;
max. 42 Cent/Min. aus Mobilfunknetzen.

**ADAC-Rechtsschutz
Versicherungs-AG**

2833501/07.10/50