

Checkliste für die Rückgabe eines Leasingfahrzeuges

Darauf sollten Sie bei der Rückgabe eines Leasingfahrzeuges achten:

- Informieren Sie sich vor der Rückgabe über den Wert bzw. Zustand Ihres Fahrzeuges, indem Sie z. B. eine Gebrauchtwagenprüfung beim ADAC machen lassen.
- Übergeben Sie das Fahrzeug zu einem vereinbarten Termin persönlich und in Anwesenheit eines neutralen Zeugen.
- Geben Sie das Fahrzeug in betriebs- und verkehrssicherem Zustand zurück.
- Sie müssen kein neuwertiges Fahrzeug zurückgeben, normale Gebrauchsspuren sind durch die Leasingrate abgedeckt. Der Leasinggeber trägt die Beweislast, wenn er Schäden als übermäßige Abnutzung bewertet. Lassen Sie sich beraten, was in der Regel als übermäßige Abnutzung gilt.
- Sie sind nicht verpflichtet, das Fahrzeug z. B. mit Winterreifen zurückzugeben, wenn Sie es mit Sommerreifen erhalten haben – und umgekehrt.
- Lassen Sie alle beanstandeten Schäden möglichst genau bezeichnet im Rücknahmeprotokoll aufnehmen (z. B. Ausmaß von Kratzern, Beulen, Steinschlägen oder Lackschäden).
- Vermerken Sie im Protokoll, wenn Sie mit der Erhebung bestimmter Schäden oder Kosten nicht einverstanden sind.
- Klären Sie, wer bei Vertragsende das Fahrzeug abmeldet: Sie oder der Händler?
- Unterzeichnen Sie nie ein Rücknahmeprotokoll, wenn es noch nicht vollständig ausgefüllt ist.
- Akzeptieren Sie TÜV-Gebühren und Kosten für eine gerade fällige Inspektion nur, wenn diese in die Laufzeit Ihres Leasingvertrages fallen.
- Sie sind nicht verpflichtet, die Summe der Kosten für jede einzelne Reparatur zu bezahlen, sondern den Minderwert, der insgesamt durch Schäden oder Mängel am Fahrzeug entstanden ist.
- Kosten, die für die Aufbereitung des Wagens zum Wiederverkauf entstehen, sind nicht von Ihnen zu tragen.
- Auch wenn der Leasinggeber dies in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen so festlegt: Gutachten über den Fahrzeugwert oder –zustand sind im Falle eines Rechtsstreits vor Gericht nicht verbindlich.

Spezielles zum Restwertvertrag

- Suchen Sie selbst einen Käufer, der Ihnen einen besseren Preis zahlt als der Händler. Ein Angebot des Händlers ist in der Regel dann akzeptabel, wenn es 10 % unter dem Händlerverkaufspreis liegt. Informieren Sie sich vorher (z. B. bei der Fahrzeugtechnik Ihres ADAC-Regionalclubs), wie hoch dieser Wert ungefähr ist.