

Der ultimative

# LEASING-RATGEBER

Auflage 2024



AutoScout24

LeasingMarkt.de

# Inhaltsverzeichnis

## Kapitel 1 Was ist Autoleasing?

Leasing einfach erklärt	5
Autokauf vs. Leasing - die Unterschiede	6

---

## Kapitel 2 So funktioniert Leasing

Voraussetzungen für einen Leasingvertrag	11
Welche Unterlagen werden für das Leasing benötigt?	13
Leasingformen: Kilometer- vs. Restwertleasing	14
Vertragslaufzeiten beim Leasing	15
Anzahlung beim Leasing	16
Leasingfaktor	17
Zusätzliche Gebühren: Überführungskosten, Mehrkilometer & Co.	18
Auto-Nebenkosten: Versicherung, Wartung & Co.	20

---

## Kapitel 3 Schritt für Schritt zum Leasingauto

Fahrzeugwahl	23
Angebotsvergleich	24
Bonitätscheck und Vertragsunterzeichnung	26

# Inhaltsverzeichnis

## Kapitel 4

### Versicherungen & Garantien

Versicherungspflichten beim Leasing	33
Unfall mit dem Leasingauto	35
Gewährleistung und Garantien beim Leasing	38

---

## Kapitel 5

### Steuerliche Aspekte des Leasings

Leasing für Selbstständige und Unternehmen	40
Steuerfragen beim Gewerbeleasing	42

---

## Kapitel 6

### Die Leasingrückgabe

Fahrzeuge für die Rückgabe vorbereiten	46
Die Leasingrückgabe	48
Optionen am Ende der Laufzeit: Rückgabe, Kauf, Verlängerung	51

# Kapitel 1

Was ist Autoleasing?

# Was ist Autoleasing?

## Leasing einfach erklärt

Beim Autoleasing handelt es sich um die **laufzeitgebundene Nutzungsüberlassung** eines neuen oder gebrauchten Autos vom Leasinggeber, meist die Bank des Herstellers, an den Leasingnehmer. Während des Leasingverhältnisses zahlt der Leasingnehmer – dieser kann als **privater oder gewerblicher Kunde** auftreten – dem Leasinggeber für die Nutzung des Autos monatlich eine im Leasingvertrag vereinbarte Leasingrate. Die Höhe der monatlichen Rate basiert in erster Linie auf dem **Wert des Autos, der vertraglich vereinbarten Leasingdauer und der jährlichen Kilometeranzahl**, die mit dem Fahrzeug während der Leasinglaufzeit zurückgelegt werden darf.

Der **Leasinggeber ist zu jeder Zeit Eigentümer** des Fahrzeugs, der **Leasingnehmer lediglich befristeter Halter**. Nach Ablauf des Leasingvertrages geht das **Auto üblicherweise zurück in den Besitz des Leasinggebers** und der Leasingnehmer entscheidet sich bei Bedarf für ein neues Kfz. Je nach Leasingvereinbarung besteht auch die Möglichkeit, das Leasingfahrzeug am Ende des Vertrages zu kaufen. Alternativ kann auch ein Anschlussleasing vereinbart werden, um das Auto weiter zu leasen.



# Autokauf vs. Leasing - die Unterschiede

Neben der Wahl des richtigen Modells stellt sich auch die Frage: **Leasing oder Kauf?** Der ideale Weg zum nächsten Pkw ist natürlich von den persönlichen Vorlieben und den eigenen finanziellen Möglichkeiten abhängig. Wer sich lange an ein bestimmtes Fahrzeug binden möchte, wählt den Kauf. Für Fahrer, die am liebsten alle zwei oder drei Jahre ihr Auto wechseln möchten, stellt das Kfz-Leasing eine äußerst attraktive Alternative dar.



## 🚗 Auto leasen - die Vor- und Nachteile

Um ein Auto nutzen zu können, müssen Sie nicht zwangsläufig auch Eigentümer des Fahrzeugs sein. Wie eine Wohnung, so können Sie auch **ein Auto mieten bzw. leasen**. Das Fahrzeug-Leasing kann sich in vielerlei Hinsicht lohnen. Schon bei der Bestellung des neuen Leasingautos zeigen sich die Vorteile. Die Aufpreislisten von konfigurierbaren Fahrzeugen enthalten nämlich so manche Zusatzausstattung, die das automobile Leben besonders angenehm macht. Schnell summieren sich diese Sonderwünsche jedoch zu einem ansehnlichen Betrag, sodass ein Kauf des Fahrzeugs finanziell nicht mehr zu stemmen ist.

Beim Leasing hingegen wird lediglich der Wertverlust während der Nutzungsdauer berechnet. Dies führt dazu, dass bei gleicher Ausstattung die Leasingrate in der Regel erheblich niedriger ausfällt als eine entsprechende Kreditrate. So erhalten Sie **beim Leasing deutlich mehr Auto für Ihr Geld**.

Leasingnehmer profitieren nicht nur von **niedrigen monatlichen Raten**, sondern auch von einer guten **Planbarkeit** der finanziellen Belastungen.

Für Gewerbetreibende, Freiberufler und Unternehmen sind mit dem Leasing von Fahrzeugen auch **steuerliche Vorteile** verbunden. Die Steuergesetzgebung erlaubt es, die monatlichen Leasingraten in voller Höhe als Betriebsausgaben von der Steuer abzusetzen.

Zudem kann der Leasingnehmer frei entscheiden, wie lange er den Wagen leasen möchte. Die Vertragslaufzeiten liegen üblicherweise bei **12 bis 60 Monaten**. Für wen Flexibilität im Vordergrund steht und wer gerne regelmäßig auf ein anderes Modell mit neuester Ausstattung und aktuellen Sicherheitsstandards umsteigen möchte, der ist beim Leasing also genau richtig aufgehoben.

**Stets in einem aktuellen Modell unterwegs** zu sein, hat nicht nur **Imagevorteile**, sondern mindert auch das Risiko kostspieliger Reparaturen. Lästige und teure Werkstattaufenthalte werden mit zunehmendem Alter eines Autos immer häufiger. Bei Neuwagen und jungen Gebrauchten treten zumeist seltener technische Probleme auf als bei älteren Fahrzeugen. Das Risiko von Pannen und längeren Nutzungsausfällen ist bei Gebrauchtwagen weitaus höher als bei Autos, die erst seit kurzer Zeit auf der Straße sind. Tritt bei einem jüngeren Fahrzeug ein Mangel auf, so wird dieser nicht selten im Rahmen der Gewähr- und Garantieleistungen behoben. Viele Hersteller geben bereits generell eine mehrjährige Garantie auf ihre Neufahrzeuge. Bei einer typischen Leasing-Vertragslaufzeit von 24 Monaten ist das **Reparaturkostenrisiko deshalb recht gering**.

Zudem finden sich auch sogenannte **All-inclusive oder Full-Service-Leasingangebote**, die neben der Garantie die Wartung, also Inspektionen und TÜV-Besuche, sowie Versicherungskosten, die Zulassung und Kfz-Steuer bereits in der Leasingrate inkludieren. Da Sie beim Leasing nicht zum Eigentümer des Fahrzeugs werden, sondern dieses nach der vertraglich vereinbarten Mietdauer zurückgeben, müssen Sie sich auch **nicht um den stressigen Verkauf des Wagens kümmern**. Unkalkulierbare Risiken, wie Diesel-Skandale oder ein sinkendes Interesse an gebrauchten E-Autos, mit denen nicht vorhersehbare Wertminderungen einhergehen, sind nicht Ihre Sache.

Einschränkungen in der Nutzung, wie zum Beispiel durch die **Begrenzung der Kilometer**, sollten bei der Entscheidung fürs Leasing berücksichtigt werden. Dies gilt auch für etwaige **Zusatzkosten durch Mehrkilometer** oder außergewöhnlich hohen Verschleiß, der bei **Fahrzeugrückgabe womöglich Nachzahlungen** zur Folge haben kann.

Denn am Ende der Leasing-Laufzeit muss das Fahrzeug in **einem vertragsgerechten Zustand zurückgegeben** werden. Gebrauchsspuren, die über das festgelegte Maß hinausgehen und sich auf den Restwert des Wagens auswirken, muss der Leasingnehmer finanziell ausgleichen. Je nach Umfang der Mängel können dadurch zusätzliche, Kosten entstehen. Ebenfalls wichtig zu wissen: **Eine vorzeitige Kündigung des Leasingvertrags ist in der Regel nicht zulässig.** Eine Vertragsauflösung ist in den meisten Fällen mit einer hohen Schlusszahlung verbunden, die sich aus dem Restwert des Fahrzeugs sowie den noch ausstehenden Leasingraten zusammensetzt.

## Auto kaufen - die Vor- und Nachteile

Sie planen, Ihr neues Auto über einen längeren **Zeitraum von 5 Jahren oder mehr zu behalten**, möchten auf jeden Fall der **Eigentümer des Wagens** sein und verfügen über die finanziellen Mittel, das Fahrzeug direkt in voller Summe zu bezahlen? Dann sollten Sie die Variante Barkauf in Betracht ziehen.

Warum? Beim direkten Autokauf profitieren Sie in der Regel von **hohen Rabatten**, die Autohäuser in diesem Fall gewähren. Die Nachlässe können sogar bis zu 10 Prozent betragen. Der Grund ist ganz einfach: Entgegen der Optionen Leasing oder Finanzierung entzieht sich der Händler beim Barkauf dem Risiko eines möglichen Zahlungsausfalls auf Kundenseite. Das Geld wird direkt in voller Summe auf den Tisch gelegt. Hierfür zeigt sich der **Verkäufer gerne erkenntlich und senkt den Fahrzeugpreis** zugunsten des Käufers.

Darüber hinaus bildet der Barkauf eine sehr **gute Verhandlungsgrundlage**, wenn es um attraktive Extras geht – wie zum Beispiel eine **zusätzliche Ausstattung** oder die Übernahme der Zulassung und der damit verbundenen Kosten. Selbst wer nicht das entsprechende Kapital besitzt, kann problemlos die Vorteile des Barkaufs genießen. Die Lösung: Die Aufnahme eines Bank-Kredits, der dann in monatlichen Raten abbezahlt wird.

Bei einem Barkauf tätigen Sie in der Regel eine große Investition. Das heißt, für den Autokauf geht **viel Kapital auf einen Schlag verloren**. Das Risiko, sich zu verschulden, sollte nicht unterschätzt werden. Vor allem Personen, die nebenbei Kredite bedienen müssen (Wohnungskauf, Traumurlaub etc.), sollten unbedingt darauf achten, **nicht in die Schuldenfalle zu tappen**.

Reichen die zur Verfügung stehenden Ersparnisse nicht aus, um das neue Auto bar zu bezahlen, sollte auf eine **Auto-Finanzierung** zurückgegriffen werden. Diese wird nicht nur von Hausbanken und Sparkassen, sondern auch von den Finanzinstituten der Autohersteller angeboten. Finanzierungen sind jedoch häufig mit **hohen monatlichen Raten** und **Zusatzbelastungen** in Form von **Anzahlungen und Abschlussraten** verbunden.



Zudem sollten Sie beachten, dass sich der Kauf oder die Finanzierung eines Autos nur dann wirtschaftlich auszahlt, wenn die Haltedauer des Fahrzeugs fünf bis sieben Jahre nicht unterschreitet. Ausnahmen bilden Modelle mit hoher Wertbeständigkeit. Wird der Wagen vorzeitig verkauft, handelt es sich in den meisten Fällen um ein Minusgeschäft. In der Regel ist zu erwarten, dass das Auto bereits im ersten Jahr circa ein Viertel des Neupreises verliert, im dritten Jahr liegt der Restwert sogar nur noch bei der Hälfte. Das Risiko eines **hohen Wertverlustes** wird allein von Ihnen, dem Fahrzeughaber, getragen. Darüber hinaus steigt mit zunehmendem Alter des Fahrzeugs auch das Risiko **verschleißbedingter Reparaturen**. Diese können zum Teil so kostspielig werden, dass sie nicht mehr im Verhältnis zum Restwert des Wagens stehen.

Der für viele Fahrer größte Vorteil des Autokaufs: Sie werden Eigentümer des Wagens. Das bedeutet, das **Auto kann flexibel ohne jegliche Einschränkungen genutzt werden**. Und auch ein Verkauf ist **jederzeit möglich**, bei einer Finanzierung jedoch erst mit Ablösung des noch offenen Bankkredits.

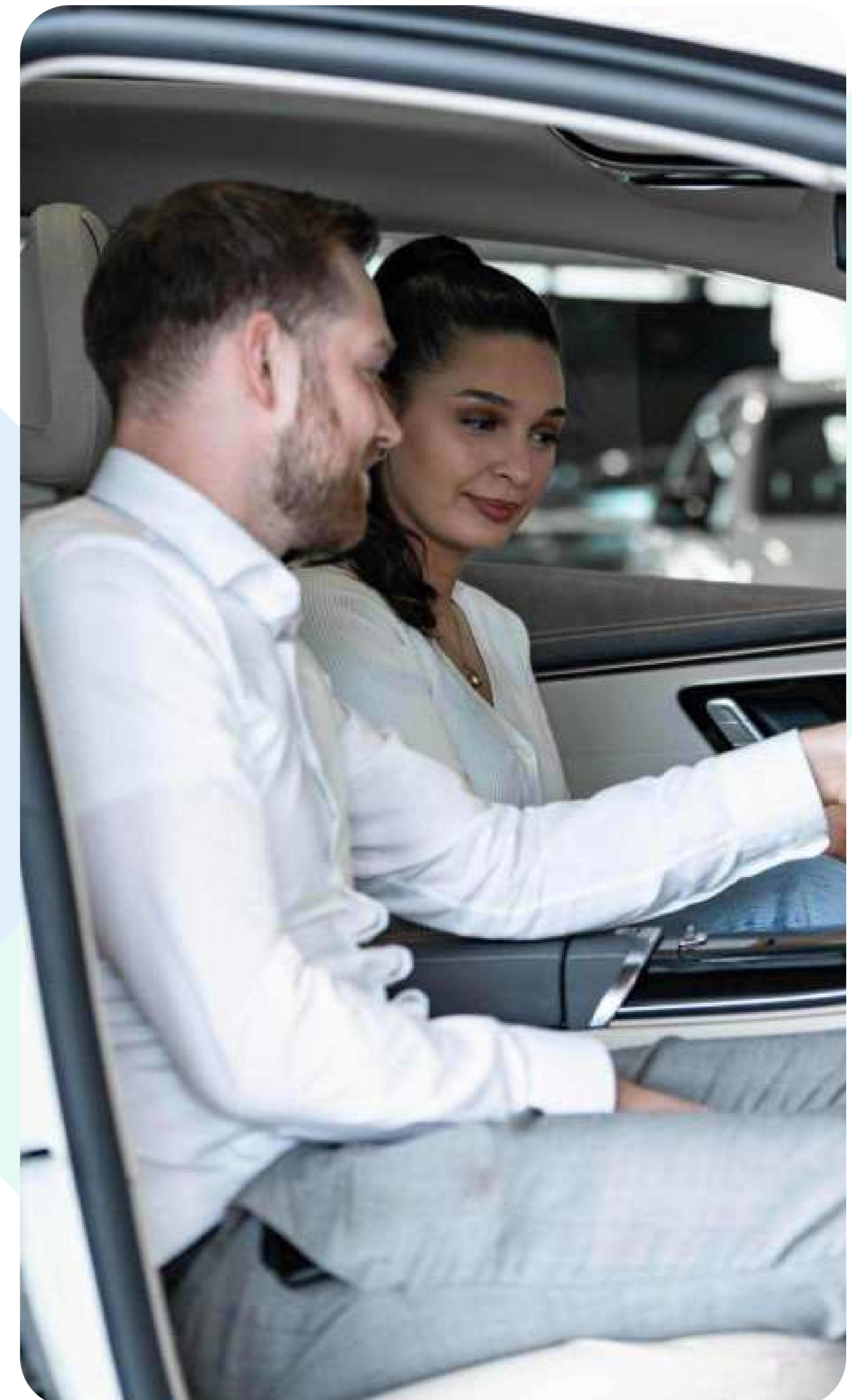
## Kapitel 2

So funktioniert Leasing

# So funktioniert Leasing

## Voraussetzungen für einen Leasingvertrag

Grundsätzlich ist, wie bei einem Kredit, auch beim Leasing eine **ausreichende Bonität** erforderlich. Der Leasingnehmer muss in der Lage sein, die monatlich anfallenden Raten über die gesamte Laufzeit ohne Probleme aufzubringen. Dieser Grundsatz gilt gleichermaßen für Privatpersonen und für Unternehmen. Die Höhe der Belastung sollte in einem vertretbaren Verhältnis zum verfügbaren Einkommen stehen. Darüber hinaus darf auch die **Kreditwürdigkeit** nicht durch **negative Einträge bei der Schufa** oder anderen Wirtschaftsauskunfteien beeinträchtigt sein.



### 🇩🇪 Mindestalter und Wohnsitz in Deutschland

Grundbedingung für den Abschluss eines Leasingvertrags sind die **Volljährigkeit (18 Jahre)** des Leasingnehmers und der **Besitz eines Führerscheins**. Wer in Deutschland ein Fahrzeug leasen möchte, muss auch zwingend **hier wohnhaft oder zumindest gemeldet** sein.

### 💰 Positive Schufa und regelmäßiges Einkommen

Neben einer **positiven Schufa-Auskunft** ist beim Leasing von Privatpersonen ein **regelmäßiges Einkommen** unverzichtbar. Im Idealfall liegt ein **unbefristeter Arbeitsvertrag** vor, der nicht nur die Höhe des Einkommens bescheinigt, sondern auch, dass dieses voraussichtlich über die gesamte Dauer des Leasingvertrages gesichert ist.

Ein solcher Arbeitsvertrag dient der Leasinggesellschaft als Indiz dafür, dass die monatlichen Raten zuverlässig gezahlt werden können.

## Verhältnis von Einkommen und Ausgaben

Nicht nur die Regelmäßigkeit, sondern auch die **Höhe des Einkommens** ist für den Abschluss eines Leasingvertrages ein entscheidender Faktor. Die monatlichen Einnahmen müssen in einem vertretbaren Verhältnis zu den Ausgaben und der Leasingrate stehen. Ein regelmäßiges Einkommen, das nur gerade ausreicht, um kontinuierlich anfallende Kosten wie Miete und allgemeine Lebenshaltungskosten abzudecken, stellt für eine Leasinggesellschaft keine zufriedenstellende Basis für einen Vertrag dar. Deshalb ist es für Bezieher von staatlichen Transferleistungen wie **ALG1 oder Bürgergeld** trotz regelmäßiger Einnahmen kaum möglich, sich den Wunsch nach einem neuen Auto mithilfe eines Leasingvertrages zu erfüllen.

## Zusätzliche Voraussetzungen für Gewerbekunden

Grundsätzlich gelten für die Bewilligung eines Leasingvertrags von Unternehmen die gleichen Bedingungen wie für einen Vertrag mit einem privaten Leasingnehmer. Auch hier muss die **Kreditwürdigkeit** eindeutig nachgewiesen werden. In der Regel wird aber nicht nur eine positive Auskunft über das Zahlungsverhalten des Unternehmens anhand der Daten von Wirtschaftsauskunfteien gefordert, sondern auch eine **saubere Schufa-Auskunft des Unternehmensinhabers**.

Darüber hinaus verlangen die Leasinggesellschaften nicht selten auch eine **Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)**, die Auskunft über die Ertragslage eines Unternehmens gibt. Gerade für junge Unternehmen stellt diese Forderung oft eine hohe Hürde dar, da sie aufgrund ihrer erst vor kurzem erfolgten Unternehmensgründung weder eine Bilanz noch eine BWA vorlegen können. Daher sollte das **Gewerbe bereits länger als sechs Monate bestehen**, um einen Leasingvertrag abschließen zu können. Erst nach dieser Zeitspanne sind die betriebswirtschaftlichen Auswertungen des Steuerberaters aussagekräftig und die Leasingbank kann dementsprechend die Kreditwürdigkeit des Unternehmens einschätzen.

# Welche Unterlagen werden für das Leasing benötigt?

Wer ein Fahrzeug leasen möchte, muss bei der Leasinggesellschaft die erforderlichen Unterlagen einreichen. Diese können sich zwar von Leasinggeber zu Leasinggeber unterscheiden, umfassen jedoch in der Regel folgende Nachweise:

## Privatleasing:

- Ausgefüllte und unterschriebene Selbstauskunft (wird i.d.R. von der Leasinggesellschaft bereitgestellt)
- Ausweis- oder Reisepasskopie (Vorder- und Rückseite); erfolgt der Nachweis per Reisepass, ist auch eine Meldebescheinigung vonnöten.
- Nur bei ausländischen Leasingnehmern (ohne deutschen Personalausweis bzw. Reisepass): Aufenthaltsgenehmigung inkl. Meldebescheinigung
- Gehaltsnachweise (i.d.R. der letzten drei Monate)

## Gewerbeleasing:

- Ausgefüllte und unterschriebene Selbstauskunft (wird i.d.R. von der Leasinggesellschaft bereitgestellt)
- Ausweis- oder Reisepasskopie des Geschäftsführers (Vorder- und Rückseite)
- Nur bei ausländischen Leasingnehmern (ohne deutschen Personalausweis bzw. Reisepass): Aufenthaltsgenehmigung inkl. Meldebestätigung des Geschäftsführers
- Handelsregister-Auszug
- Ggf. Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
- Für Einzelunternehmer und Freiberufler: Bescheid des Steuerberaters über Art und Beginn der selbstständigen Tätigkeit sowie über Eintragung in Kammer oder Berufsregister



# Leasingformen: Kilometer- vs. Restwertleasing

Beim Autoleasing stehen zwei verschiedene Leasing-Modelle zur Verfügung, die sich grundlegend unterscheiden. Die Rede ist vom sogenannten Kilometer- und Restwertleasing.

## Restwertleasing

Beim Restwertleasing wird zu Beginn des Vertrages ein fixer Wert bestimmt, der nach dem Ende der Mietzeit für das zurückgegebene Fahrzeug durch den Händler noch zu erzielen ist. Aus der Differenz **zwischen dem Neupreis und dem Restwert** des Autos am Vertragsende berechnen sich die monatlichen Raten. Was auf den ersten Blick so verlockend und einfach klingt, ist jedoch in der Praxis mit einigen **Fallstricken** versehen. Die **böse Überraschung** kann am Ende der Laufzeit lauern, wenn der zuvor optimistisch kalkulierte Restwert nicht erreicht werden kann. Wird der Restwert zu hoch angesetzt, sodass dieser bei Vertragsende nicht erzielt werden kann, geht die **Differenz zulasten des Leasingnehmers**. In diesem Fall ist es der Kunde, der seine vertraglichen Verpflichtungen erfüllen und das Loch in der Kasse füllen muss. Im eher seltenen Fall, dass der Wert des Leasingfahrzeugs höher als vereinbart ausfällt, geht der **Leasingnehmer dagegen in der Regel leer aus**. Eine veränderte Marktlage kann ebenso zu einem niedrigeren Restwert führen wie ein schlechter Zustand des Autos oder andere nicht vorhersehbare Faktoren.

## Kilometerleasing

Beim Kilometerleasing erfolgt die Kalkulation nicht auf der Annahme eines unsicheren Restwertes, sondern **auf Basis der während der Mietzeit gefahrenen Kilometer**. Die Höhe der monatlichen Raten wird daher maßgeblich vom Grad der Nutzung des Autos bestimmt. **Je höher die Fahrleistung, desto höher die Leasingrate**. Bereits bei der Unterzeichnung des Leasingvertrages wird neben der Laufzeit auch die Gesamtkilometerleistung festgelegt. Deshalb ist es für Sie wichtig zu wissen, wie intensiv Sie Ihr neues Fahrzeug voraussichtlich nutzen werden. Fahren Sie nur 10.000 Kilometer pro Jahr, wird die Monatsrate entsprechend niedriger ausfallen als bei 20.000 Kilometern.

Wird bei der Rückgabe des Fahrzeugs eine erhöhte Fahrleistung festgestellt, wird **pro Mehrkilometer ein ebenfalls im Vertrag festgelegter Betrag fällig**. So kann der Kunde genau berechnen, welche zusätzlichen Kosten auf ihn zukommen, sollte er das Fahrzeug deutlich intensiver genutzt haben als bei Vertragsabschluss angenommen. Wird dagegen eine geringere Laufleistung festgestellt, **werden die Minderkilometer erstattet**. Sowohl bei einer Über- als auch bei einer Unterschreitung gelten üblicherweise gewisse **Toleranzen von etwa +/- 2.500 Kilometern**, die keine Auswirkungen auf den Vertrag haben. In der Regel bewegen sich die Kosten für gefahrene **Mehrkilometer zwischen 5 und 15 Cent pro Kilometer**. Die Vergütung für **Minderkilometer** beträgt meist zwischen **2 und 7 Cent** pro nicht gefahrenen Kilometer.



**Tipp:** LeasingMarkt.de empfiehlt Verbrauchern und Firmen tendenziell den Abschluss eines Kilometerleasing-Vertrags. Sämtliche unserer Angebote beruhen auf diesem Leasing-Modell.

## Vertragslaufzeiten beim Leasing

Bei der Laufzeit von Leasingverträgen stehen dem Leasingnehmer meist verschiedene Optionen zur Verfügung. Standardmäßig liegt die **Vertragslaufzeit zwischen 12 und 60 Monaten**. Besonders gängig sind Leasingverträge mit einer Dauer von 24 oder 36 Monaten. **Häufig gilt: je länger die Vertragslaufzeit, desto niedriger die Höhe der monatlichen Raten**. Leasingnehmer sollten in jedem Fall vor Abschluss des Leasingvertrags genau prüfen, wie lange sie das Fahrzeug tatsächlich benötigen bzw. fahren möchten. **Eine vorzeitige Beendigung des Leasingverhältnisses ist nämlich in den meisten Fällen nicht zulässig**. Für Leasingnehmer, die ihr Leasingfahrzeug vorzeitig abgeben möchten, besteht jedoch je nach Leasingbank die **Möglichkeit einer Leasingübernahme**. Hier wird der Leasingvertrag auf eine andere Person übertragen, die dann als neuer Vertragspartner während der Restlaufzeit für die monatlichen Raten aufkommt.

# Anzahlung beim Leasing

Beim Auto-Leasing hat der Leasingnehmer die Möglichkeit, vor Abschluss des Leasingvertrags auf Wunsch eine Anzahlung – auch **Sonderzahlung genannt** – zu leisten. Diese ist grundsätzlich in der **Höhe frei wählbar** und kann zum Beispiel durch den Verkauf bzw. die Inzahlungnahme des alten Fahrzeugs generiert werden. Die Anzahlung verteilt sich auf die gesamte Laufzeit des Vertrags und sorgt dafür, dass die **monatlichen Leasingraten deutlich gemindert** werden.

## Beispiel für Autoleasing mit Anzahlung

Bruttolistenpreis	41.000 EUR
Laufzeit des Vertrags	24 Monate
Kilometerleistung	10.000 km / Jahr
Monatliche Rate	250 EUR
+ Sonderzahlung	3.600 EUR
Monatliche Rate mit Sonderzahlung	100 EUR

Sämtliche Partnerhändler von LeasingMarkt.de bieten ihre Leasingfahrzeuge ohne Anzahlung an. Sollten Sie dennoch eine Einmalzahlung zu Vertragsbeginn wünschen, können Sie den Händler darauf hinweisen, der Ihnen anschließend ein neues Angebot mit Leasingsonderzahlung berechnet. Dabei gilt: Je höher die Sonderzahlung, desto geringer die monatliche Rate.

Personen, deren Leasingantrag von der Leasingbank abgelehnt wird, da aus Sicht der Bank die Raten für den Antragsteller zu hoch sind, können **mithilfe einer Anzahlung ihre Chancen auf einen Leasingvertrag steigern**. Denn durch eine Sonderzahlung wird die monatliche Belastung reduziert und das Risiko für den Leasinggeber sinkt. Bei einer Ablehnung des Antrags können Sie die Bank auf diese Option ansprechen, sofern Sie in der Lage sind, eine Anzahlung zu leisten.

# Leasingfaktor

Bei Ihrer Suche nach einem passenden Leasingfahrzeug wird Ihnen schnell auffallen, dass die Anzahl der Angebote kaum zu überblicken ist und sich die Konditionen häufig unterscheiden. Natürlich möchten Sie die günstigste und attraktivste Option wählen. Doch was Ihnen fehlt, ist ein objektiver Vergleichswert. Dabei lässt sich dieser recht simpel berechnen – die Rede ist vom sogenannten „Leasingfaktor“.

Der Leasingfaktor bewertet die Konditionen eines Leasingangebots und eignet sich sehr gut als Vergleichsinstrument. Für die Berechnung des Leasingfaktors wird lediglich die monatliche Leasingrate und der Bruttolistenpreis des Autos benötigt. Die Monatsrate wird durch den Fahrzeuglistenpreis geteilt und mit dem Faktor 100 multipliziert. Je niedriger der Leasingfaktor ist, desto besser ist das Angebot.

$$\frac{\text{Rate}}{\text{Bruttolistenpreis}} \times 100 = \text{Leasingfaktor}$$

Haben Sie anhand der Angebotsangaben den Leasingfaktor berechnet, können Sie sich für die anschließende Bewertung an folgenden Werten orientieren:

- Gutes Angebot: Leasingfaktor kleiner als 0,9
- Sehr gutes Angebot: Leasingfaktor kleiner als 0,7
- Top-Angebot: Leasingfaktor kleiner als 0,5

Möchten Sie **Leasingangebote mithilfe des Leasingfaktors vergleichen**, müssen Sie Folgendes berücksichtigen:

- Der Vergleich von mehreren Leasingangeboten anhand des Leasingfaktors ist nur dann objektiv, wenn es sich um das identische Fahrzeug oder zumindest um die gleiche Fahrzeugklasse handelt.
- Die Angebote im Gewerbeleasingbereich haben in der Regel einen niedrigeren Leasingfaktor als beim Privatleasing und dürfen ebenfalls nicht miteinander verglichen werden.
- Jährliche Inklusivkilometer (z.B. 20.000 Kilometer/Jahr) und die Vertragslaufzeit sollten übereinstimmen.

- Sonderleistungen wie Anzahlungen, Service-Verträge, Zusatzversicherungen oder All inclusive-Verträge werden bei der Berechnung des Leasingfaktors nicht berücksichtigt und müssen separat betrachtet werden.
- Fahrzeuge von Premiumherstellern wie beispielsweise Porsche haben grundsätzlich einen höheren Leasingfaktor, da es sich um beliebte und wertstabile Modelle handelt.

Viele Leasinganbieter geben in ihren Angeboten bereits den Leasingfaktor an. So erkennen Sie schnell, **welche Qualität ein Leasingangebot besitzt**. Zudem beweist der Leasinggeber somit Transparenz und erlaubt potenziellen Interessenten ohne großen Aufwand einen Vergleich mit anderen Anbietern.

## Zusätzliche Gebühren: Überführungskosten, Mehrkilometer & Co.

Zusätzlich zu den monatlichen Leasingraten können verschiedene Gebühren anfallen. Darunter **Überführungskosten** für die Lieferung des Fahrzeugs, Gebühren für **Mehrkilometer**, wenn die tatsächliche Fahrleistung die vereinbarte Kilometerbegrenzung überschreitet, sowie **Gebühren für Schäden oder übermäßigen Verschleiß** am Fahrzeug, die spätestens bei der Leasingrückgabe in Rechnung gestellt werden.

### Überführungskosten

Wie beim Kauf eines Neuwagens besteht auch beim Leasing die Möglichkeit, sich einen Pkw nach eigenen Vorstellungen zu konfigurieren. Mit der Beschaffung des Leasingfahrzeugs wird dann ein Autohaus bzw. ein Händler der Wahl beauftragt. Dieser bestellt das Kfz beim entsprechenden Hersteller-Werk. Sobald der Hersteller den Bau des Fahrzeugs abgeschlossen hat, erfolgt die **Lieferung an den Händler**. Der logistische Aufwand für die Überführung, also den **Transport des Leasingfahrzeugs vom Hersteller-Werk an das Autohaus**, ist selbstverständlich mit gewissen Kosten verbunden. Diese stellt der Leasinggeber dem Leasingnehmer zumeist in Rechnung. Während der Überführung muss das Fahrzeug zudem **gegen Transportschäden** versichert werden. Die Kosten für die Versicherung rechnet der Leasinggeber in die Überführungskosten mit ein und sind somit vom Leasingnehmer zu tragen.

Hat das Kfz die Überführung vom Werk an den Händler sicher überstanden, kümmert sich das Autohaus um die **Aufbereitung des Fahrzeugs**. Neben einer gründlichen Außen- und Innenreinigung übernimmt der Händler in diesem Schritt auch die **erste Inspektion des Neuwagens**. Diese Gebühren sind ebenfalls Teil der Überführungskosten, die vom Leasingnehmer bei Abholung des Pkw beglichen werden müssen.



Die Überführungskosten beinhalten somit:

- Transport des Pkw vom Hersteller-Werk zum Händler
- Versicherung gegen Transportschäden
- Aufbereitung des Fahrzeugs durch das Autohaus

Die Höhe der Überführungskosten beim Leasing kann nicht pauschal beziffert werden und hängt einerseits vom Hersteller bzw. Modell, andererseits vom Händler bzw. Leasinggeber ab. Erfahrungsgemäß kostet die Überführung eines Leasingfahrzeugs **rund 500 bis 1300 Euro**. Und auch für das Leasing von Gebrauchtwagen verlangen Händler hin und wieder Überführungskosten.

Beim Vergleich verschiedener Leasingangebote für Ihr Wunschfahrzeug sollten Sie stets auf die angegebenen Überführungskosten achten. Diese können großen **Einfluss auf die Gesamtkosten** für Ihr Leasing nehmen. Wer bei den Überführungskosten sparen möchte, kann seinen bestellten Neuwagen auf Wunsch auch **direkt im Werk des jeweiligen Herstellers abholen**. Die **Werksabholung ist in den meisten Fällen günstiger als die Überführung zum Autohaus**.

## **+ Mehrkilometer**

Der Begriff Mehrkilometer ist **Bestandteil von Kilometerleasing-Verträgen**. Werden beim Kilometerleasing die laut Leasingvertrag festgelegten Inklusiv-Kilometer überschritten, das heißt werden mehr Kilometer gefahren als vertraglich geregelt, so wird von Mehrkilometern gesprochen. **Gefahrene Mehrkilometer stellt der Leasinggeber dem Leasingnehmer nach Ablauf der Vertragsdauer in Rechnung**. Die Höhe der Kosten für Mehrkilometer unterscheiden sich je nach Hersteller bzw. Leasinggeber und sind transparent im Leasingvertrag dokumentiert. In der Regel bewegen sich die Kosten für Mehrkilometer zwischen **5 und 15 Cent pro Kilometer**. Dabei gilt meist **eine Kulanz von 2500 Kilometer**, bei der keine Nachzahlung zu leisten ist. Beinhaltet der Leasingvertrag also eine Fahrleistung von insgesamt 20.000 Kilometer und Sie geben das Leasingauto mit einem Kilometerstand von 22.500 Kilometer zurück, müssen Sie demnach keine Extragebühr bezahlen.

## **Mögliche Nachzahlungen bei der Leasingrückgabe**

Nach Ablauf der im Leasingvertrag vereinbarten Laufzeit wird das Fahrzeug an die Leasinggesellschaft zurückgegeben. **Bei der Rückgabe wird genau geprüft, ob sich das Auto in einem vertragsgemäßen Zustand befindet**. **Übliche, dem Alter und der Laufleistung entsprechende Gebrauchsspuren sind dabei zulässig**. Welche Beschädigungen und Abnutzungerscheinung im Rahmen des Zulässigen liegen, ist im Vertrag bzw. den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Leasinggesellschaft geregelt. Darüber hinaus erhält der Leasingnehmer in der Regel zu Beginn des Leasingverhältnisses eine Zustandsbroschüre des entsprechenden Herstellers. Diese verdeutlicht anschaulich, ab welchem Schadensgrad eine **Entschädigung in Form einer Nachzahlung** fällig wird.

## **Auto-Nebenkosten: Versicherung, Wartung & Co.**

Auch beim Leasing fallen neben der monatlichen Rate Auto-Unterhaltskosten an. Steuern und Versicherungen gehören ebenso dazu wie auch Inspektionen, Reparaturen sowie TÜV-Gebühren. Folgende Nebenkosten muss der Leasingnehmer einkalkulieren:

- **Zulassung:** Zulassungskosten werden für die Anmeldung des Leasingfahrzeugs beim Straßenverkehrsamt fällig.

- **Kfz-Steuer:** Die Höhe der Kfz-Steuer ist abhängig vom gewählten Modell und grundsätzlich vom Fahrzeughalter und somit ebenfalls vom Leasingnehmer zu tragen.
- **Wartung:** Hierzu zählen die Kosten für Inspektionen, TÜV und mögliche Reparaturen, die nicht von der Herstellergarantie abgedeckt werden.
- **Versicherung:** Der Leasingnehmer ist für den Abschluss einer Kfz-Versicherung zuständig. Beim Autoleasing ist ein Vollkaskoschutz inkl. GAP-Deckung verpflichtend. Die GAP-Versicherung deckt bei Totalschaden oder Diebstahl die Differenz zwischen dem von der Versicherung angesetzten Wiederbeschaffungswert und dem vom Leasinggeber geforderten Ablösewert.

Wer auf Nummer sicher gehen möchte, entscheidet sich für ein **Full-Service-Leasing**. Hier sind je nach Leistungsumfang gegen monatlichen oder einmaligen Aufpreis bestimmte Nebenkosten enthalten. Typische **Zusatzleistungen** für einen Leasingvertrag sind:

- Wartungspakete (TÜV und Inspektionen)
- Verschleißpakete (Verschleißbedingte Reparaturen)
- Zulassung (Kfz-Zulassung über den Händler)
- 8-Fach-Bereifung (Sommer- und Winterreifen)
- Haustürlieferung (Fahrzeuglieferung zum Wunschort)
- Versicherungspaket (Vollkasko-Versicherung)

**Übrigens:** Oft ist eine selbst abgeschlossene Versicherung günstiger, als wenn diese in einem Inklusivpaket vom Händler angeboten wird. Wartungs- und Verschleißpakete sind nur dann sinnvoll, wenn deren Kosten im Verhältnis zu den erwartbaren Reparatur- und Inspektionskosten stehen. Wägen Sie also ab und rechnen Sie nach, bevor Sie sich für bestimmte Full-Service-Leistungen entscheiden.



# Kapitel 3

Schritt für Schritt zum  
Leasingauto

# Schritt für Schritt zum Leasingauto

## Fahrzeugwahl

SUV, Cabrio oder doch lieber ein Kombi? Die Qual der Wahl ist groß bei der **Suche nach dem richtigen Leasingfahrzeug**. Bevor Sie sich für ein neues Auto entscheiden, sollten Sie sich folgende Fragen stellen:

- Wie viel Budget planen Sie für Ihr Auto ein?
- Welcher Fahrzeugtyp erfüllt Ihre Bedürfnisse?
- Soll es ein Neu- oder Gebrauchtwagenleasing sein? Benötigen Sie das Auto sofort?
- Welcher Antrieb darf es sein? Benzin, Diesel oder Elektro?
- Soll es ein Fahrzeug eines bestimmten Herstellers sein?
- Wie viel Platz benötigen Sie in Ihrem Auto?
- Welches Getriebe bevorzugen Sie? Schaltwagen oder Automatik?
- Wie sollte Ihr Auto ausgestattet sein?



In jedem Fall sollten Sie sich darüber im Klaren sein, **welche finanziellen Mittel Ihnen zur Verfügung stehen**. Beachten Sie dabei, dass **neben der Leasingrate** monatliche Kosten wie der **Versicherungsbeitrag**, aber auch **jährliche Zusatzkosten** wie Inspektionen anfallen.

Wer besonders günstig leasen möchte, sollte **flexibel sein bei der Fahrzeugwahl**. Wenn es kein bestimmter Hersteller sein muss und beispielsweise auch ein **Gebrauchtwagenleasing** in Frage kommt, steigt die Chance auf ein richtiges Leasing-Schnäppchen.

Nicht selten sind Leasingautos nämlich **schon für unter 100 Euro monatlich** erhältlich. Je nach **Sonderaktion der Hersteller** oder eines bestimmten Händlers sind neben Klein- und Kompaktwagen häufig auch SUV- und Kombi-Modelle zu solch niedrigen Raten erhältlich.

 **Tipp:** Wir empfehlen Ihnen, regelmäßig die Deals-Seite auf LeasingMarkt.de zu prüfen. Hier finden Sie alle aktuellen Leasing-Schnäppchen unserer Partnerhändler – täglich aktualisiert und redaktionell geprüft.

Ein stetiger Lebenswandel bringt andauernd neue Herausforderungen. Da ist es essenziell, auch das Fortbewegungsmittel an die jeweilige Lebenssituation anpassen zu können. Sei es das Studium, der erste Job oder anstehender Nachwuchs – jeder Lebensabschnitt verlangt ein anderes Auto. Fahren Sie heute noch ein Cabrio, brauchen Sie in wenigen Jahren vielleicht schon einen 7-Sitzer. Aus diesen und vielen weiteren Gründen ist es optimal, dass **beim Leasen von Autos für jede neue Laufzeit ein anderes Fahrzeugmodell** gewählt werden kann. **Sie binden sich also nicht lange an ein bestimmtes Auto** und können so auf sich verändernde Lebensumstände oder Präferenzen reagieren.

## Angebotsvergleich

Haben Sie Ihre Anforderungen an das neue Auto definiert und sich vielleicht schon für ein bestimmtes Modell entschieden, sollten Sie nun **passende Leasingangebote vergleichen**. Damit Sie nicht von Autohaus zu Autohaus fahren müssen, empfiehlt sich der **Angebotsvergleich über Online-Marktplätze wie LeasingMarkt.de**. LeasingMarkt.de kooperiert mit mehr als 1.000 Partnerhändlern deutschlandweit und ermöglicht mit wenigen Klicks den Vergleich von zehntausenden Leasingangeboten. So können Sie entweder gezielt nach Angeboten für ein bestimmtes Modell suchen oder Sie lassen sich dank zahlreicher Filterfunktionen sämtliche Fahrzeuge, die Ihren Kriterien entsprechen, anzeigen.

Zunächst einmal sollten Sie jedoch festlegen, **wie lange Sie Ihr neues Auto leasen möchten und wie viele Kilometer pro Jahr** Sie voraussichtlich damit zurücklegen werden. Diese Parameter nehmen entscheidenden Einfluss auf die Konditionen des Leasingangebots. Die Laufzeit liegt in der Regel zwischen 12 und 60 Monaten. Die Leasingraten für Verträge mit kurzer Laufzeit sind meist höher als jene für längere Leasingvereinbarungen.

Bei der jährlichen Fahrleistung bewegen sich die meisten Leasingnehmer in einem Rahmen **von 5.000 bis 30.000 Kilometern pro Jahr** – auch mehr ist möglich. Dabei gilt: Je höher die jährliche Fahrleistung, desto erheblicher der Verschleiß des Autos und somit auch teurer die monatliche Leasingrate.

**Übrigens:** Der durchschnittliche LeasingMarkt.de Nutzer entscheidet sich für einen Leasingvertrag mit 10.000 Kilometern pro Jahr und einer Laufzeit von 36 Monaten.

Den **Leasingfaktor**, der Rate und Bruttolistenpreis des Fahrzeugs in ein Verhältnis setzt, können Sie als Vergleichsinstrument nutzen und so schnell die Konditionen eines Angebots bewerten. Die Höhe der monatlichen Leasingrate spielt eine entscheidende Rolle beim Angebotsvergleich, dabei sollten jedoch **Zusatzgebühren wie die Überführungs- und Mehrkilometerkosten** nicht außer Acht gelassen werden. Vor allem bei günstigen Fahrzeugen mit einer niedrigen Leasingrate entscheiden insbesondere die Überführungskosten über die Attraktivität eines Angebots. Deutlicher wird dies an einem Beispiel:

Konditionen	Leasingangebot 1	Leasingangebot 2
Bruttolistenpreis	17.185,00 EUR	17.185,00 EUR
Vertragslaufzeit	24 Monate	24 Monate
Leasingrate	99,00 EUR	119,00 EUR
Überführungskosten	1.449,00 EUR	900,00 EUR
<b>Gesamtkosten</b>	<b>3.825,00 EUR</b>	<b>3.765,00 EUR</b>

Die Leasingrate ist demnach nicht immer der wichtigste Indikator für die Bewertung eines Leasingangebots. **Ein aussagekräftiger Vergleich muss vielmehr die Leasing-Gesamtkosten berücksichtigen.**

Auch der **Standort des Fahrzeugs bzw. Händlers** spielt eine Rolle beim Angebotsvergleich. Wohnen Sie beispielsweise in München, das Wunschfahrzeug muss jedoch in Flensburg abgeholt und nach Vertragsende auch dort wieder abgegeben werden, entstehen zusätzliche Anfahrts- und gegebenenfalls Übernachtungskosten.

Einige Händler bieten jedoch auch gegen Gebühr eine **Haustürlieferung** für ihre Fahrzeuge an. Befindet sich Ihr Wunschfahrzeug weit außerhalb Ihres Umkreises, können Sie den Händler auf diese Option ansprechen. Die Kosten für die Fahrzeuglieferung liegen in der Regel **zwischen 200 und 500 Euro**.

 **Tipp:** Auf LeasingMarkt.de finden Sie mithilfe der Umkreissuche passende Leasingfahrzeuge in Ihrer Nähe.

Sie möchten Ihr **altes Fahrzeug in Zahlung geben** oder sind aktuell in Besitz eines Fremdfabrikats? In diesem Fall erhalten Sie nicht selten **Leasing-Sonderkonditionen** bei einigen Händlern. Weitere Rabattmöglichkeiten ergeben sich für ADAC-Kunden, Personen mit einer Behinderung oder Gewerbekunden, wie Handwerker und Pflegekräfte.

 **Tipp:** Auf LeasingMarkt.de haben Sie die Möglichkeit, gezielt nach Angeboten mit Sonderkonditionen zu suchen – vom Inzahlungnahme-Bonus über die Eroberungsprämie bis hin zum ADAC-Rabatt.

## Bonitätscheck und Vertragsunterzeichnung

### Prüfung der Bonität

Sie haben sich für ein Angebot entschieden und mit dem Händler sämtliche Rahmenbedingungen geklärt? Dann wird dieser im nächsten Schritt eine **Selbstauskunft** und weitere Unterlagen von Ihnen einfordern, auf Basis derer **Ihre Kreditwürdigkeit geprüft wird**.

Ist es in der Vergangenheit zu Unregelmäßigkeiten, zu **unbezahlten Rechnungen** oder sogar zu gerichtlichen **Mahnverfahren** oder einer **Privatinsolvenz** gekommen, so **wirkt sich dies äußerst negativ auf die Bonität aus**. Auch Haftbefehle und eidesstattliche Versicherungen aus jüngerer Zeit tragen nicht gerade dazu bei, das Vertrauen der Bank in den Antragsteller zu stärken.

Fällt die Bonitätsprüfung bei der Schufa aber positiv aus, ist die erste wichtige Hürde genommen. Als Nächstes wird das **monatlich verfügbare Einkommen gecheckt**. Dazu werden die **letzten Gehaltsabrechnungen** oder andere Einkommensnachweise benötigt. Darüber hinaus überprüft die Bank auch die bereits bestehenden finanziellen Verpflichtungen des Antragstellers. Neben Miete und Nebenkosten oder Immobiliendarlehen zählen dazu auch **weitere Kredite oder eventuell bestehende Unterhaltsverpflichtungen**.

All diese Informationen dienen der Bank dazu herauszufinden, ob der Antragsteller über die gesamte Laufzeit des Vertrages in der Lage sein wird, **die monatlichen Raten zuverlässig zu bezahlen**, ohne dadurch finanziell überfordert zu werden. Die strenge Prüfung des Leasingantrags ist deshalb nicht nur für die Sicherheit der Bank wichtig, sondern auch für den Antragsteller, der seine ökonomische Situation unter Umständen zu positiv betrachtet und so Gefahr läuft, sich zu überschulden.

Auch wenn auf den ersten Blick alles in Ordnung zu sein scheint, kann es dazu kommen, dass die **Bank den Leasingantrag ablehnt**. Dies kann **verschiedene Gründe** haben. Ist es bei Ihnen zu einer Ablehnung kommen, **sollten Sie nachfragen**, woran genau die Annahme des Vertrages gescheitert ist. Nur so haben Sie die Möglichkeit, auf die erneute Prüfung Ihres Antrags hinzuwirken und unter Umständen die vorhandenen Hindernisse aus dem Weg zu räumen.

Werden negative Einträge bei der Schufa als Grund angegeben, so lohnt es auf jeden Fall, diese noch einmal zu überprüfen. Hierzu können Sie **bei der Schufa eine sogenannte Selbstauskunft anfordern**. Nicht selten kommt es vor, dass die **bei der Schufa gespeicherten Informationen veraltet** oder in anderer Weise nicht korrekt sind. Stellen Sie fest, dass die gespeicherten Daten zu Ihrer Kreditwürdigkeit falsch oder nicht auf dem aktuellen Stand sind, so sollten Sie unverzüglich eine **Lösung der unberechtigten Einträge** verlangen.

In manchen Fällen besteht der Grund für die Ablehnung in einer **zu hohen finanziellen Belastung** durch die Leasingrate. Sieht die Bank die Gefahr, dass Sie die monatliche Rate aufgrund Ihres Einkommens nicht dauerhaft aufbringen können, wird sie Ihren Antrag ablehnen. Um die regelmäßig zu leistenden finanziellen Aufwendungen zu verringern, besteht beim Leasing die Option, eine Anzahlung zu leisten. **Eine Sonderzahlung zum Einstieg in Ihren Leasingvertrag mindert die monatliche Belastung**.

Eine weitere Möglichkeit, bei fehlender Kreditwürdigkeit zu einem Leasingfahrzeug zu kommen, ist die **Stellung eines Bürgen**. Bei privaten Leasingnehmern kann eine Person als Bürge auftreten, die **über die notwendige Bonität und ein entsprechendes Einkommen verfügt**. Die Höhe des Einkommens muss es dem Bürgen erlauben, bei Zahlungsschwierigkeiten die aus dem Leasingvertrag resultierenden finanziellen **Verpflichtungen des Leasingnehmers zu übernehmen**. Er haftet bis zum Vertragsende in voller Höhe für die monatlichen Raten. Die Eignung einer Person als Bürge muss durch die Vorlage entsprechender Nachweise belegt werden. In der Regel stellen sich **Familienangehörige oder langjährige Freunde** als Bürge für Privatpersonen zur Verfügung.

Bei jungen Unternehmen, denen die nötigen Voraussetzungen für einen Leasingvertrag fehlen, kann ebenfalls ein Bürge diese Lücke schließen. Dies kann unter Umständen auch der **Geschäftsführer oder ein Gesellschafter der Firma** sein. Allerdings ist es auch hier erforderlich, dass der Bürge eine ausreichende Bonität nachweisen kann.





## Der Leasingvertrag

Fällt der Bonitätscheck positiv aus und die Leasingbank genehmigt Ihren Antrag, setzt der Händler den Leasingvertrag auf.

Im Leasingvertrag ist exakt geregelt, zu welchen Konditionen und unter welchen Bedingungen der Leasinggeber, also eine Bank oder eine Leasinggesellschaft, dem Leasingnehmer das Nutzungsrecht an einem Fahrzeug überlässt. Da Sie mit der Unterzeichnung des Vertrages finanzielle Verpflichtungen eingehen und sich längerfristig an den Leasinggeber binden, ist es **wichtig, den Leasingvertrag vor Unterzeichnung genau zu prüfen**. Folgende Vertragsinhalte sollten Sie in jedem Fall checken:

### Fahrzeug und Lieferung

Je nachdem, ob es sich bei Ihrem Leasingfahrzeug um einen Gebrauchtwagen, ein Lagerfahrzeug oder ein Modell handelt, das erst noch beim Hersteller bestellt werden muss, sind vor der Vertragsunterzeichnung unterschiedliche Punkte zu beachten.

Wenn Sie sich für ein **Bestellfahrzeug mit einer individuellen Ausstattung** entschieden haben, sollten neben der **exakten Modellbezeichnung** des Autos auch die **Sonderwünsche im Vertrag** erwähnt werden. Darüber hinaus gehört der **Liefertermin** zu den Punkten, die genaue Beachtung verdienen. Wird das Fahrzeug deutlich später als vereinbart geliefert, kann dies zu erheblichen Problemen führen. Haben Sie sich dagegen für ein Auto entschieden, das bereits beim Händler steht, sollte der **Tag der Übergabe** ebenfalls exakt festgelegt werden.

### Laufzeit und Anzahlung

Hauptbestandteile eines Leasingvertrages sind die **Laufzeit**, die **monatlichen Raten** sowie die **Nebenkosten** und eine eventuell zu leistende Anzahlung. Diese Punkte sollten vor der Unterzeichnung genau geprüft werden. Die meisten Leasingverträge werden auf volle Jahre, z.B. drei oder vier Jahre, abgeschlossen. Individuelle Abweichungen, z.B. 18 Monate, sind jedoch möglich. Prüfen Sie deshalb genau, über **wie viele Monate Ihr Vertrag läuft**, um nicht plötzlich Ihr Fahrzeug einen Monat früher abgeben zu müssen als eigentlich geplant.

Beachten Sie auch die **genaue Höhe der monatlichen Raten** und vergewissern Sie sich, dass diese nicht von der vereinbarten Summe abweichen. Auch die genaue Dokumentation der von Ihnen zu tragenden Nebenkosten wie **Überführung, Zulassung usw.** sollte in einem Leasingvertrag nicht fehlen. Gleiches gilt für eine unter Umständen zu leistende **Sonderzahlung**.

## Mehr- und Minderkilometer

Beim Kilometerleasing gilt es zu prüfen, welche Kosten auf Sie zukommen, wenn die vereinbarte Kilometerleistung überschritten wird – also der **Preis pro Mehrkilometer**. Dieser sollte ebenso transparent aufgeführt sein, wie die Vergütung, die Sie für jeden zu wenig gefahrenen Kilometer, also pro **Minderkilometer**, erhalten. Ein seriöser Vertrag sollte zudem eine gewisse Abweichung sowohl nach oben wie nach unten erlauben, ohne dass es zu Ausgleichszahlungen kommt. In vielen Verträgen ist deshalb eine **Toleranz von +/- 2.500 Kilometern** vorgesehen.



## Rückgabebedingungen

Um unliebsame Überraschungen am Ende des Leasingvertrages zu vermeiden, sollten die **exakten Bedingungen für die Rückgabe des Fahrzeugs** im Vertrag geregelt sein. Dazu gehört nicht nur der genaue **Zeitpunkt des Vertragsendes**, sondern auch der **Zustand des Fahrzeugs bei der Rückgabe**. Neben der Kilometerleistung muss festgelegt sein, wie das Auto am Ende der Vertragslaufzeit auszusehen hat.

Werden bei der Leasing-Rückgabe Schäden oder Abnutzungerscheinungen am Fahrzeug festgestellt, ist die zentrale Frage, wie damit umgegangen wird. Bis zu welchem Grad gilt eine **kleine Delle oder ein Kratzer als altersgemäße Gebrauchsspur** und ab wann ist es ein Schaden, für dessen Beseitigung der Leasingnehmer verantwortlich ist? Wie muss die Profiltiefe der Reifen aussehen? Was ist bei bald **fälligen Inspektionen** und eventuell notwendigen Reparaturen zu beachten?

 **Tipp:** Werfen Sie einen Blick auf die „Zustandsbewertung bei der Fahrzeugrückgabe“ von Volkswagen. Hier finden Sie einige Beispiele und Fotos, welche Mängel als Gebrauchsspuren eingestuft werden.

## Mögliche Ausstiegsklauseln

Die Vertragsklauseln, in denen geregelt ist, unter welchen Umständen der Vertrag sowohl vom Leasinggeber als auch vom Mieter vorzeitig gekündigt werden kann, gehören ebenfalls zu den wichtigen Punkten eines Leasingvertrages.

Was passiert, wenn der Leasingnehmer in **Zahlungsschwierigkeiten** gerät? Wie wirkt sich der **Tod des Leasingnehmers** auf den Vertrag aus? Aber auch die Fragen, welche Regelung nach einem **Unfall mit Totalschaden** in Kraft tritt oder ob eine Möglichkeit vorgesehen ist, den Vertrag im Rahmen einer sogenannten **Leasingübernahme** auf einen anderen Leasingnehmer zu übertragen, sollten vor der Unterschrift geklärt werden.

Entsprechen sämtliche Rahmenbedingungen Ihren Vorstellungen, erfolgt **mit Ihrer Unterschrift der Abschluss des Leasingvertrags**. Zum geplanten **Lieferdatum bzw. Abholtermin** können Sie dann Ihr Leasingfahrzeug **beim Händler** oder je nach Vereinbarung **im Herstellerwerk abholen**.

Sobald der Leasingnehmer das Leasingfahrzeug entgegennimmt und dieses auf Mängel, Vollständigkeit und Übereinstimmung hinsichtlich aller vertraglichen Vereinbarungen kontrolliert hat, erfolgt die **Unterzeichnung der Abnahmebestätigung**. Die Abnahmebestätigung bescheinigt, dass der Leasingwagen vollständig und in einwandfreiem Zustand geliefert worden ist.

A blurred background photograph of a man with a beard and short hair, wearing a dark suit jacket over a light shirt. He is looking down at a piece of paper he is holding in his hands. The image has a shallow depth of field, focusing on the text in the foreground.

# Kapitel 4

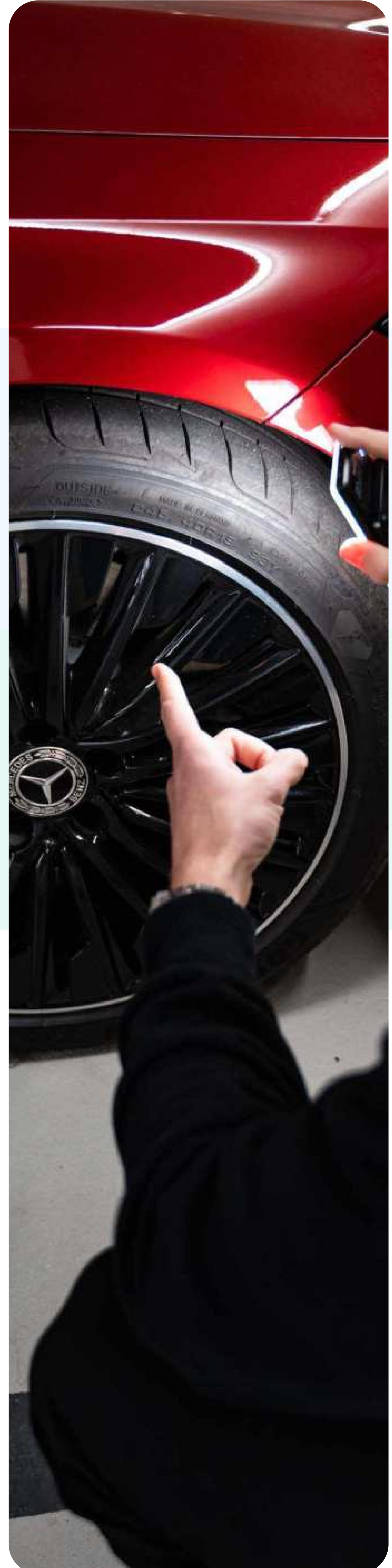
## Versicherungen & Garantien

# Versicherungen und Garantien

## Versicherungspflichten beim Leasing

Durch den deutschen Gesetzgeber vorgeschrieben und damit verpflichtend ab Vertragsbeginn ist die **Kfz-Haftpflichtversicherung**. Sie ersetzt dem Geschädigten die Verkehrsunfallschäden, die der Leasingnehmer verursacht hat. Darüber hinaus wird beim Fahrzeugleasing in den allermeisten Fällen der **Abschluss einer Vollkaskoversicherung** vorausgesetzt. In der Regel ist es **Aufgabe des Leasingnehmers**, das Fahrzeug zu versichern. Dieser kommt somit auch für die Versicherungsbeiträge auf.

Die Vollkasko-Versicherung greift bei selbstverschuldeten Unfällen des Leasingnehmers und erstattet die Kosten für etwaige Reparaturen am Leasingfahrzeug. Versicherungen mit Werkstattbindung sollten Leasingnehmer nicht abschließen, da sie dann bei Reparaturen eine Vertragswerkstatt der Versicherung aufsuchen müssen. Ein Umstand, der sich nicht mit den Vorgaben vieler Leasinggeber vereinbaren lässt, die meist voraussetzen, dass **Reparaturen am Leasingauto in den eigenen Markenwerkstätten** erfolgen müssen. Schließen Sie also für Ihr Leasingfahrzeug eine Vollkasko-Versicherung mit Werkstattbindung ab, könnte es passieren, dass die Versicherung Reparaturkosten in Markenwerkstätten nicht übernimmt, da diese nicht Teil des Partnernetzwerks sind.



Was passiert eigentlich, wenn Ihr **Leasingauto gestohlen** wird oder einen **Totalschaden** erleidet? Wer entschädigt dann den Händler, der nun sein Auto nicht zurückhält? Diesem Fall widmet sich die **GAP-Versicherung**. Dabei handelt es sich um einen **zusätzlichen Versicherungsschutz**, der Sie und den Leasinggeber finanziell entschädigt, wenn das Leasingauto plötzlich nichts mehr wert ist.

Im Falle eines Totalschadens oder Diebstahls wird der Leasingvertrag in der Regel aufgelöst. Die Vollkasko-Versicherung ersetzt dabei lediglich den **Wiederbeschaffungswert** des verunfallten Leasingwagens. Ausgehend vom vereinbarten **Restwert** können die Ansprüche des Leasinggebers jedoch deutlich höher ausfallen. So entsteht eine **Differenz** und die Versicherungsleistung deckt in Summe nicht all das ab, was der Leasingnehmer dem Leasinggeber schuldig ist, also den **Ablösewert**.

**Beispiel:** Sie verursachen einen selbstverschuldeten Totalschaden mit Ihrem Leasingauto und erhalten 23.000 Euro Wiederbeschaffungswert von Ihrer Vollkaskoversicherung zurück. Der Leasinggeber verlangt jedoch eine Ablöse von 30.000 Euro für den Wagen. Folglich müssten Sie für die Differenz von 7.000 Euro selbst aufkommen.

Diese wortwörtliche Lücke (englisch „gap“) zwischen dem durch die Vollkasko erstatteten Wiederbeschaffungswert und der vom Leasinggeber geforderten Ablöse **gleicht die sogenannte GAP-Deckung aus**. In manchen Leasingverträgen ist eine solche **Zusatzzversicherung bereits Bestandteil**. Falls nicht, sollten Sie bei Abschluss der Versicherung darauf achten, dass diese auch eine GAP beinhaltet. In der Regel bieten alle Versicherungsgesellschaften diese Leistung an.



# Unfall mit dem Leasingauto

Ist ein Leasingfahrzeug in einen Unfall involviert, kommt schnell Unsicherheit auf: Wer ist zuständig? Welche Rechte und **Pflichten** haben Sie als Leasingnehmer? Welche Kosten entstehen und wie erfolgt die Schadenregulierung? Grundsätzlich unterscheiden sich die Vorgänge nicht zur Schadenabwicklung nach Unfällen mit einem eigenen gekauften Auto. Bei Unfällen mit Leasingfahrzeugen ist jedoch wichtig zu verstehen, dass Sie es mit einer „Dreiecksbeziehung“ zu tun haben: Es gibt einen **Geschädigten**, einen **Schädiger** und den Eigentümer des Wagens, den **Leasinggeber**.

Bei Straßenverkehrsunfällen mit einem Leasingfahrzeug müssen Sie – unabhängig von der Schwere des Schadens oder der Schuldfrage – **umgehend den Leasinggeber bzw. Händler kontaktieren**. Er ist Eigentümer des Wagens und gibt die weitere Vorgehensweise vor.

Darüber hinaus ist der Vorfall grundsätzlich **der Kfz-Versicherung anzugeben** – in schriftlicher Form spätestens innerhalb einer Woche, bei schweren Verletzungen oder Todesfällen binnen 48 Stunden.

Haben Sie den Unfall ordnungs- und fristgemäß allen zuständigen Stellen gemeldet, ist als nächstes die **Schuldfrage** zu klären. Aus Ihrer Sicht als Leasingnehmer kommt eine der drei Konstellationen infrage:

- Es handelt sich um einen unverschuldeten Unfall.
- Sie trifft eine Mitschuld an der Kollision.
- Sie haben den Unfall selbst verursacht und tragen die Hauptschuld.

**Freund- bzw. unverschuldeter Unfall:** Hat ein anderer Verkehrsteilnehmer Ihrem Leasingwagen Schaden zugefügt, steht es als Fahrzeugeigentümer vorrangig dem Leasinggeber zu, **Schadenersatzansprüche** zu stellen. Verpflichtet der Leasingvertrag Sie als Leasingnehmer und Fahrzeughalter zur **Wiederinstandsetzung**, können Sie dafür anfallende Kosten beim Unfallverursacher bzw. dessen Versicherung einfordern.

**Beidseitig verschuldeter Unfall:** Kann Ihnen eine **Mitschuld am Unfall** nachgewiesen werden, haften sowohl Sie als auch die andere Unfallpartei **anteilig** für sämtliche Schäden am Fahrzeug.

**Selbstverschuldeter Unfall:** Sind Sie selbst der Unfallverursacher, besteht laut § 823 BGB Ihrerseits eine **Schadenersatzpflicht** für die Eigentumsverletzung.

Das bedeutet, Sie haften für anfallende **Reparaturkosten** und den Ausgleich einer eventuell eintretenden **Wertminderung** des Wagens.

Für eine faire, reibungslose Schadenregulierung ist es unerlässlich, die Schuldfrage genau unter die Lupe zu nehmen. In jedem Fall – selbst wenn Sie der Geschädigte sind – müssen Sie als Leasingnehmer **das Auto in repariertem Zustand an den Leasinggeber zurückgeben**. Wer jedoch die Kosten dafür trägt, richtet sich danach, wer die Kollision zu verantworten hat.

Zu den wichtigen Aufgaben nach dem Unfall zählt die **schnellstmögliche Instandsetzung des Autos** – vollumfänglich und fachgerecht. Von der Reparatur durch eine freie Werkstatt oder durch Autoschrauber aus Ihrem Freundeskreis sollten Sie definitiv absehen. Der Leasinggeber nennt Ihnen ausgewählte Vertrags- und Partnerwerkstätten. Ist er einer Herstellerorganisation zugeordnet, schreibt er im Vertrag in den meisten Fällen eine für die Fahrzeugmarke **autorisierte Fachwerkstatt** vor. Mit Blick auf die Vertragstreue sollten Sie dieser Forderung auch dann nachkommen, wenn die Versicherung eine andere, preisgünstigere Werkstatt vorschlägt.

Die Rechnung für die Reparatur erhalten zunächst Sie. Für die Bezahlung kommt die **Kfz-Versicherung des Unfallschuldigen** auf. Sind Sie selbst der Unfallschuldige, handelt es sich gegenüber Ihrem Leasinggeber um einen **Kaskoschaden**, für den Ihre Vollkaskoversicherung einspringt. Die Höhe der **Selbstbeteiligung** hängt von Ihren individuellen Vereinbarungen ab. Bis zu einer gewissen Summe kann es sich sogar lohnen, den kompletten Schaden selbst zu ersetzen, wenn dadurch Ihr Versicherungsbeitrag nicht steigt. Liegt ein Haftpflichtschaden durch Fremdverschulden vor, leiten Sie die Rechnung an die Kfz-Haftpflichtversicherung Ihres Unfallgegners weiter.

Auch ein nach dem Unfall reparierter Wagen ist ein **Unfallwagen** und in seinem Wert gemindert. Beim Weiterverkauf des Autos muss der Händler mit Einbußen rechnen.

Diese wirtschaftliche bzw. merkantile **Wertminderung** fällt bei Oberklasse- und Neuwagen besonders schwer ins Gewicht, da sie bereits mit Herumdrehen des Zündschlüssels an Wert verlieren. Wurden bis zum Unfallzeitpunkt nur wenige Leasingraten gezahlt, ist zudem nicht davon auszugehen, dass die Entwertung annähernd kompensiert werden konnte. So ist der Leasinggeber berechtigt, bei Rückgabe Ihres Leasingfahrzeugs **am Ende der Leasinglaufzeit einen Ausgleich zu berechnen.**

Hieraus entsteht Ihnen jedoch **kein leasingspezifischer Nachteil**. Die Situation ist vergleichbar mit dem Weiterverkauf eines Autos, das Ihnen gehört. Auch dann müssen Sie wahrheitsgemäß angeben, dass der Wagen einen Unfall hatte – mit der Folge, dass er auf dem Gebrauchtmärkt voraussichtlich einen niedrigeren Preis erzielt als ein unfallfreies Auto.



# Gewährleistung und Garantien beim Leasing

Gewährleistung bedeutet, dass der Hersteller gewährleistet, dass das Fahrzeug zum Zeitpunkt des Verkaufs **frei von jeglichen Sach- und Rechtsmängeln** ist. Ist dies nicht der Fall, kann der Leasingnehmer **Gewährleistungsansprüche** geltend machen. Auch wenn mögliche Mängel erst später bemerkt werden, jedoch nachgewiesen werden kann, dass diese bereits zum Auslieferungszeitpunkt bestanden haben, kann die Gewährleistung in Anspruch genommen werden. Die Gewährleistung beträgt bei **Neufahrzeugen 24 Monate** und kann bei **Gebrauchtwagen auf 12 Monate verkürzt** werden.

Ergänzend zur gesetzlich geregelten Gewährleistung ist die **Garantie eine freiwillige Leistung** des Autoherstellers, etwaige **Mängel während der Garantielaufzeit kostenlos** zu beseitigen – vorausgesetzt, das Auto ist gemäß seinen Vorgaben gewartet und alle an die Garantie geknüpften Bedingungen sind erfüllt. Der Hersteller haftet beispielsweise für Neuwagenteile an Motor und Karosserie. In den Garantieleistungen **nicht inbegriffen sind Verschleißschäden**, zum Beispiel an Bremsbelägen.

Sofern sie Leasingneuwagen denn mit einer Garantie ausstatten, geben deutsche Hersteller durchschnittlich **zwei Jahre**, Hyundai und Kia beispielsweise sogar fünf bzw. sieben Jahre. Gilt Ihr Leasingvertrag über die Garantielaufzeit sowie die Gewährleistung hinaus, ist eine **Garantieverlängerung** sinnvoll. Viele – auch hier nicht alle – Hersteller bieten die Verlängerung an, **kostenpflichtig** und meistens begrenzt auf weitere drei Jahre nach Ablauf der Herstellergarantie. Die Details zum Leistungsumfang, zu den Kosten und zur Dauer erfragen Sie am besten schon zu Beginn des Leasingvertrags.

Leasen Sie einen Gebrauchtwagen außerhalb der Herstellergarantie, sollten Sie darauf achten, dass das Angebot eine **Gebrauchtwagengarantie** enthält. Da Mängel und Defekte bei älteren Fahrzeugen wahrscheinlicher auftreten, kann die Garantiedauer im Vergleich zu Neuwagengarantien je nach Anbieter deutlich kürzer sein.

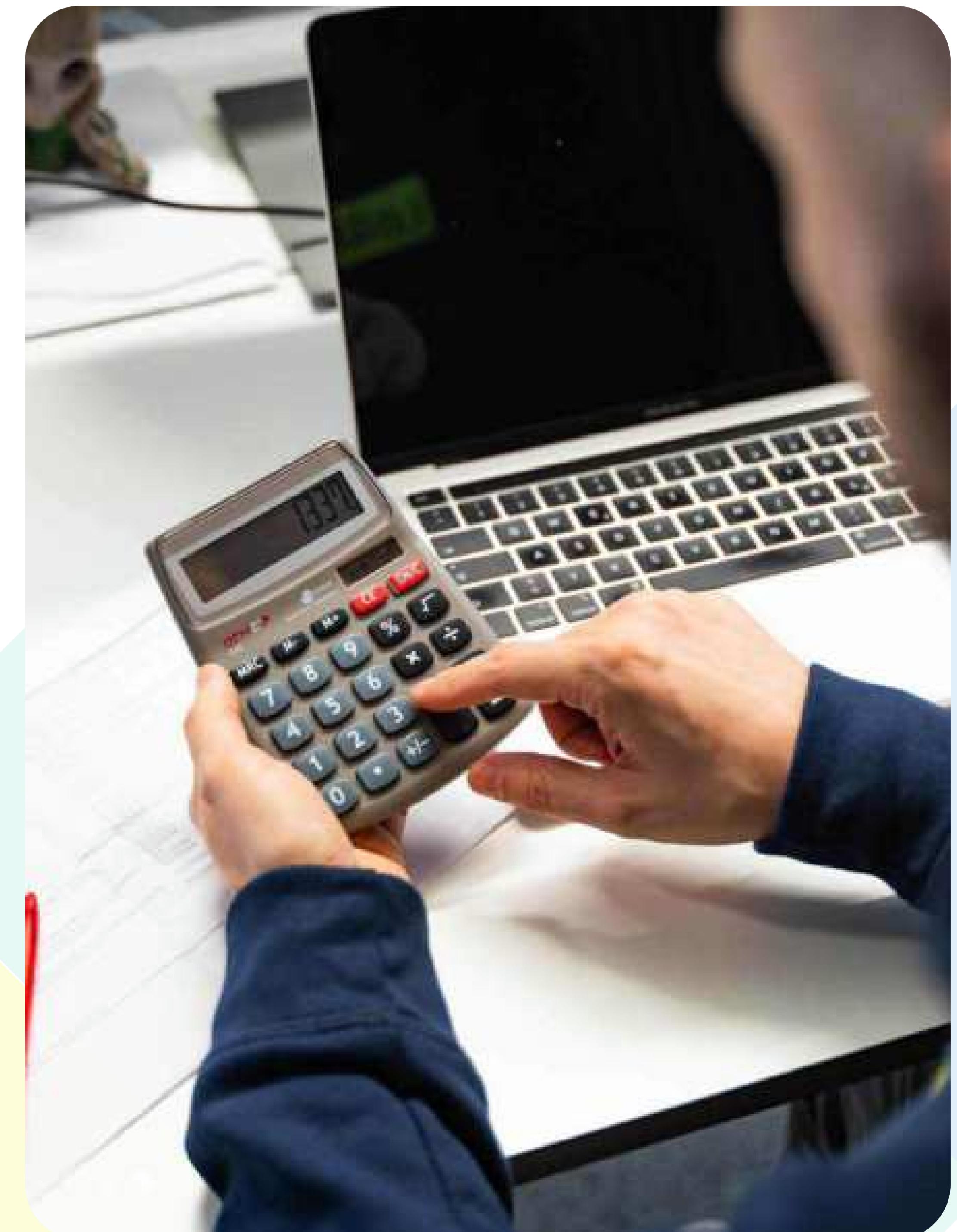
# Kapitel 5

Steuerliche Aspekte des  
Leasings

# Steuerliche Aspekte des Leasings

## Leasing für Selbstständige und Unternehmen

Wenn es um die Anschaffung neuer Fahrzeuge für die gewerbliche Nutzung geht, stehen Konzerne, Mittelständler und Einzelunternehmer gleichermaßen vor den Fragen: Kaufen oder leasen? Welche Kosten entstehen? Und in welcher Höhe können diese steuerlich abgesetzt werden? **Viele Unternehmen entscheiden sich für das Leasing** – aus guten Gründen. Es birgt vor allem unter betriebswirtschaftlichen Aspekten mehrere Vorteile.



Unabhängig von der jeweiligen Branche, Betriebsgröße und Rechtsform des Unternehmens sind Firmenfahrzeuge wichtiger Bestandteil der Geschäftsausstattung mit hohem praktischem Nutzen: Als **Dienstwagen** für Vertreter und Techniker im Außendienst sichern sie Mobilität. Als Nutzfahrzeug fungieren sie als Transportmittel für Waren, Arbeitsmittel oder Werkzeuge. Für den Einsatz beim Kunden vor Ort, für Meetings mit Geschäftspartnern oder für die Kundenakquise dienen **repräsentative Premiummodelle** nicht selten auch als Prestigeobjekt.

Für die Anschaffung von Firmenwagen hat sich das **Leasing als Alternative zum Kauf** und zur klassischen Kreditfinanzierung sowie als wirtschaftliche Variante der Fahrzeugnutzung längst etabliert.

Durch das Leasen eines Autos entfällt für den Unternehmer die große Anschaffungsinvestition, das **Eigenkapital bleibt unberührt**. Stattdessen reduziert und **verteilt sich die finanzielle Belastung** in Form von monatlichen Leasingraten über die gesamte Laufzeit.

Das Gewerbeleasing ist **bilanzneutral**. Es nimmt **keinen Einfluss auf den Verschuldungsgrad** – also das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital – und muss **nicht in der Bilanz aufgeführt** werden. Der Leasinggeber bleibt wirtschaftlicher Eigentümer und damit zuständig für Aktivierung und Abschreibung des Fahrzeugs. Da der Leasingnehmer es lediglich „mietet“, reicht die Berücksichtigung der Zahlungsverpflichtung in der GuV (Gewinn- und Verlustrechnung) aus. Dies bedeutet den **Erhalt der Eigenkapitalquote und des Kreditrahmens** bei der Bank.

Davon profitieren gleichermaßen:

- Kapitalgesellschaften wie die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder die Aktiengesellschaft (AG)
- Personengesellschaften wie die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), die offene Handelsgesellschaft (OHG) oder die Kommanditgesellschaft (KG)
- Selbstständige wie Gewerbetreibende und Freiberufler

Wessen selbstständige Tätigkeit unter Gewinnerzielungsabsicht, auf eigene Rechnung sowie auf eigene Verantwortung erfolgt, der erfüllt die wichtigsten für Gewerbekunden geltenden Voraussetzungen. Demnach können **Konzerne und Großunternehmen, mittelständische und kleine Betriebe** ebenso wie **Einzelunternehmen** die Hersteller- bzw. Händlerkonditionen des Gewerbeleasings in Anspruch nehmen.

Für Selbstständige im **Klein- oder Nebengewerbe** kommt ein Gewerbeleasingvertrag jedoch häufig **nur bedingt infrage**. Ausschlaggebend sind die Anforderungen der jeweiligen Leasinggesellschaft. Unter Umständen stimmt sie dem Leasingvertrag erst nach der Bestätigung des Steuerberaters zu, dass es sich bei der Selbstständigkeit des Kunden um dessen **Haupteinnahmequelle** handelt.



**Neugründer und Start-ups** müssen für den erfolgreichen Abschluss eines Firmenwagen-Leasings nachweisen, dass das **Gewerbe bereits sechs Monate**, je nach Leasinggesellschaft sogar zwölf Monate besteht. Erst nach dieser Zeitspanne kann die Leasingbank die Kreditwürdigkeit des Unternehmens ausreichend einschätzen.

## Steuerfragen beim Gewerbeleasing

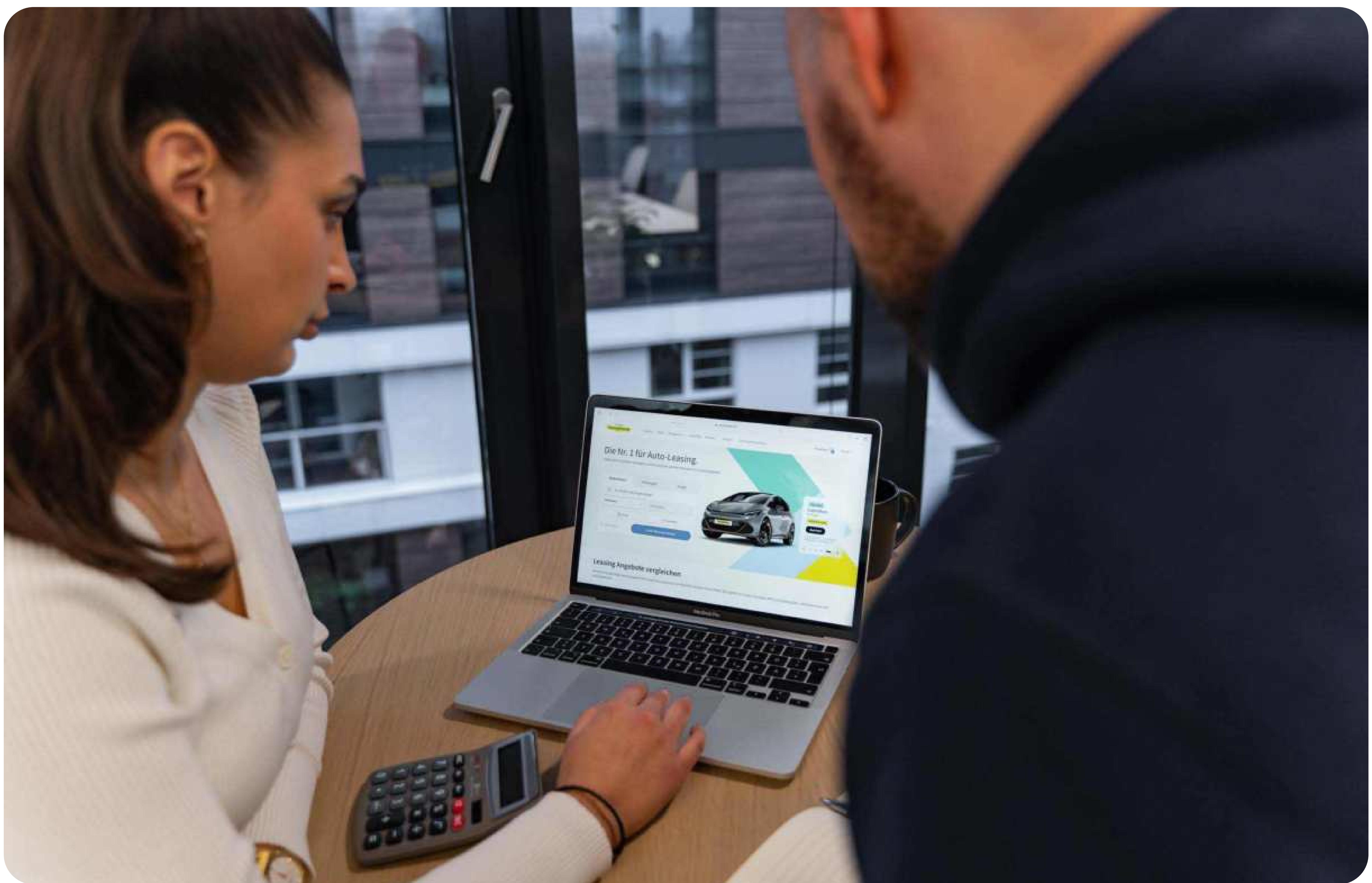
Geschäftskunden können beim Finanzierungskauf eines Fahrzeugs nur bestimmte Abschreibungen (bzgl. Zinsen oder Wertverlust) vornehmen. Leasingraten hingegen sind als **Betriebsausgaben** in der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) vom Gewinn abzuziehen und damit **steuerlich absetzbar**. Gleiches gilt für **Sonderzahlungen, Zulassungsgebühren, Versicherungskosten** und ähnliche Posten rund um den Firmenwagen.

Darüber hinaus ist es möglich, die anfallende **Mehrwertsteuer als Vorsteuer geltend zu machen**. Das Finanzamt erstattet die Vorsteuer oder verrechnet sie mit der Umsatzsteuer. So handelt es sich hierbei um einen durchlaufenden Posten und die **Steuerlast gegenüber dem Finanzamt sinkt**.

Doch ab wann gilt ein Firmenwagen eigentlich als Firmenwagen? Wird das Auto zu **mehr als 50 Prozent für Dienstfahrten** genutzt, steht es nach Art und Funktion in einem betrieblichen Zusammenhang. Dann ist es ein firmeneigener Wagen, der zum sogenannten notwendigen Betriebsvermögen gerechnet wird.

Keine Frage, Unternehmer schaffen Firmenfahrzeuge **vorrangig für dienstliche Zwecke** an, dienen sie doch der Ausübung ihrer Tätigkeit. Die Praxis aber zeigt, dass es meistens nicht dabei bleibt. Verwenden Sie als Selbstständiger, Freiberufler oder Angestellter das (vom Arbeitgeber unentgeltlich überlassene) Auto auch für **Privatfahrten**, ziehen Sie privat einen **Vorteil aus dieser Sachzuwendung**. Das Finanzamt spricht hierbei vom **geldwerten Vorteil**, der laut Einkommensteuergesetz § 8 Abs. 2 **zu versteuern ist**.

Ärger mit dem Finanzamt lässt sich leicht vermeiden, indem Sie korrekt versteuern. Zur Ermittlung der Steuer, die auf den privaten Nutzungsanteil des Dienstwagens entfällt, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder Sie versteuern pauschal mittels **1-Prozent-Methode** oder Sie erbringen den Nachweis des tatsächlich entstandenen Aufwands durch das **Führen eines Fahrtenbuchs**.



Die 1-Prozent-Methode bestimmt den privaten Nutzungswert der Firmenwagen pauschal, die zu mehr als 50 Prozent betrieblich genutzt werden. Laut Einkommensteuergesetz § 6 Abs. 1 ist für die Versteuerung des geldwerten Vorteils pro Kalendermonat **1 Prozent des inländischen Listenpreises zum Zeitpunkt der Erstzulassung** zuzüglich der Kosten für Sonderausstattung einschließlich Umsatzsteuer anzusetzen. Dies gilt sowohl für gekaufte als auch geleaste Fahrzeuge.

Für **Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte** kommen monatlich **0,03 Prozent des Bruttolistenpreises pro Entfernungskilometer** hinzu, bei 15 oder weniger Fahrten im Monat fallen nur 0,002 Prozent pro Entfernungskilometer an. Erst damit sind sämtliche Privatfahrten (außer Familienheimfahrten bei doppelter Haushaltsführung) abgegolten.

Handelt es sich bei dem Firmenwagen um ein **E-Auto**, gewährt der Staat **steuerliche Vorteile**. Elektrofahrzeuge mit einem Bruttolistenpreis von **maximal 60.000 Euro** müssen **lediglich mit 0,25 Prozent** des Bruttolistenpreises als geldwertem Vorteil besteuert werden. E-Autos mit einem Listenpreis von **60.000 Euro oder mehr** werden mit **0,5 Prozent** versteuert. Diese Regelung soll noch bis 2030 gelten.

Das Führen eines Fahrtenbuches ist die präzise Alternative zur 1-Prozent-Pauschale. Hierbei müssen Sie während des gesamten Jahres alle **Dienstfahrten schriftlich nachweisen** und diese von den tatsächlich privaten Aufwendungen trennen. Der so gefilterte **private Nutzungsanteil** ist dann als geldwerter Vorteil anzusetzen. Dokumentiert werden: Dienst- und Privatfahrten, Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsplatz sowie Familienheimfahrten im Rahmen einer doppelten Haushaltsführung.

Hat man früher das Fahrtenbuch noch händisch geführt, geht dies mittlerweile elektronisch. **Elektronische Fahrtenbücher** zeichnen über einen **OBDII-Adapter** oder eine GPS-Antenne alle abzurechnenden Fahrten per **GPS** automatisch auf. Die Aufzeichnung umfasst beispielsweise Daten wie **Uhrzeit, Adresse und zurückgelegte Distanz**. Für Sie bedeutet das weniger Arbeit, denn Sie kennzeichnen die Fahrten am PC oder per App im Nachhinein lediglich als betrieblich bzw. privat und können anschließend das **Fahrtenbuch an das Finanzamt weiterleiten**.

Welche Besteuerungsart für Sie günstiger ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab, zum Beispiel von der Anzahl gefahrener Kilometer, der Art des Fahrzeugs oder Ihrem persönlichen Fahrprofil. Entscheidend ist dabei vor allem der Anteil der privaten Mitbenutzung des Dienstwagens. Als Orientierungshilfe gilt: **Je höher der private Anteil, desto günstiger die 1-Prozent-Regelung**, und je seltener die Privatnutzung, umso lohnender das Fahrtenbuch. Im Falle eines E-Autos sollte die 0,25 bzw. 0,5 Prozent-Regelung gewählt werden.

# Kapitel 6

Die Leasingrückgabe

# Die Leasingrückgabe

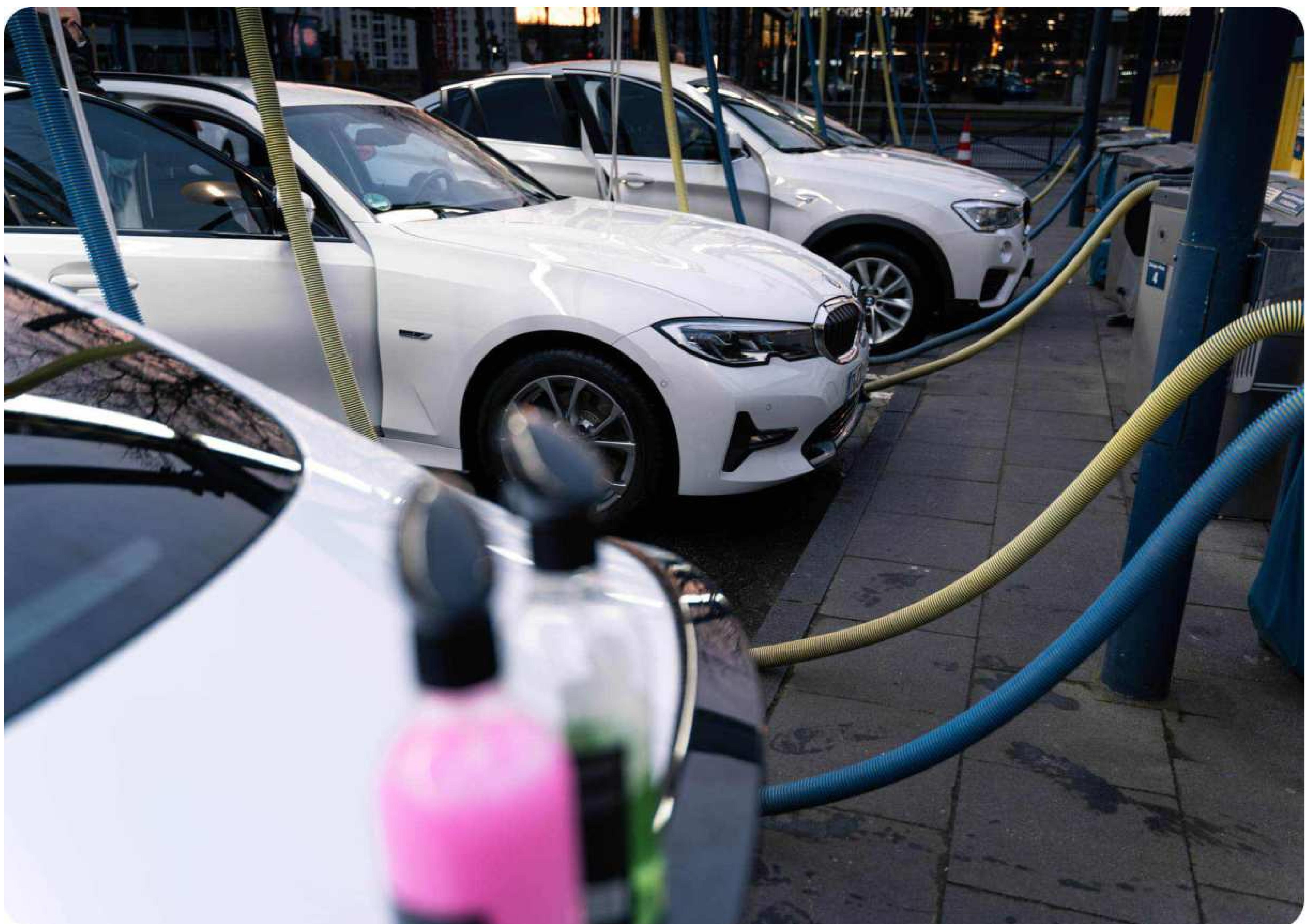
## Fahrzeuge für die Rückgabe vorbereiten

Die Vorbereitung auf den Rückgabetermin beginnt bei der Unterzeichnung des Vertrages. Denn schon ab Tag 1 können Sie einiges dafür tun, damit die Leasingrückgabe problemlos verläuft. Die **regelmäßige Pflege**, das **Einhalten von Inspektionsterminen** und der **rechtzeitige Austausch von Verschleißteilen** sollten für Leasingnehmer selbstverständlich sein. Nur so kann eine übermäßige Abnutzung verhindert werden, die den Wert des Fahrzeugs mindern könnte.

Wird das Auto schon während der Mietzeit regelmäßig einer **gründlichen Reinigung** unterzogen, sodass erst gar keine größeren Verunreinigungen auftreten, kann am Ende unter Umständen auch auf eine professionelle Aufbereitung verzichtet werden, die ansonsten durchaus zu empfehlen ist.

Denn obwohl dem Alter des Fahrzeugs entsprechende Gebrauchsspuren zu keinen Konsequenzen am Ende der Laufzeit führen, kann es trotzdem sinnvoll sein, vor dem Auslaufen des Vertrages eine **professionelle Aufbereitung** des Autos in Auftrag zu geben. **Der erste Eindruck zählt** auch bei der Rückgabe eines Leasingfahrzeugs. Steht es verschmutzt und wenig gepflegt vor dem Gutachter, so wird dieser sicher ganz genau hinsehen, um weitere Mängel aufzuspüren.

Präsentiert sich das Auto aber sowohl innen wie außen makellos glänzend, so lässt dies auf einen **pfleglichen Umgang mit dem Leasingfahrzeug** schließen. Die Annahme, dass auch der technische Zustand dementsprechend ist, liegt in diesem Fall nahe. Kleinere Unzulänglichkeiten werden bei einem erstklassigen Allgemeinzustand dann gerne akzeptiert. Die **Kosten von etwa 200 Euro für eine professionelle Aufbereitung** können deshalb eine gut angelegte Investition darstellen. Eine rechtliche Verpflichtung besteht jedoch nicht.



Befürchten Sie, dass es zu Problemen bei der Rückgabe kommen könnte, sollten Sie die Möglichkeit nutzen, das Fahrzeug **zuvor von einem unabhängigen Gutachter wie zum Beispiel dem TÜV** beurteilen zu lassen. Kleinere Mängel können Sie so **kostengünstig per Smart-Repair-Methode** oder einer Aufbereitung noch vor der Rückgabe wieder instandsetzen. Ist die Rückgabe bereits erfolgt, besteht diese Option nicht mehr, da Sie nicht mehr über das Auto verfügen können. Zudem sollten Veränderungen wie zum Beispiel **Beklebungen oder Tuning-Teile** am Fahrzeug, falls nicht anders vereinbart, bereits vor der Leasingrückgabe wieder entfernt werden.

In jedem Fall sollten Sie aber den **Zustand des Wagens anhand von Fotos** ausführlich dokumentieren. Dies gilt insbesondere für kleinere Beschädigungen, die unter Umständen zu Diskussionen führen könnten. Um die Größe von Kratzern und Dellen zu verdeutlichen, empfiehlt es sich, einen Vergleichsgegenstand, wie etwa eine Münze oder ein Maßband, auf dem Foto zu platzieren. Darüber hinaus sollten Sie **zum Übergabetermin immer eine zweite Person** als Zeugen mitnehmen.

# Die Leasingrückgabe

Ende gut, alles gut – diese Weisheit gilt auf besondere Weise auch bei Leasingverträgen. Erst wenn ein Auto ohne Probleme zurückgegeben wurde, stellt sich heraus, ob sich das Leasing für den Kunden auch wirklich gelohnt hat.

Sobald sich Ihr Leasingvertrag dem Ende nähert, kontaktiert Sie der Leasinggeber oder Händler, um einen **Termin für die Begutachtung des Fahrzeugs** zu vereinbaren. Es wird geprüft, ob sich der Wagen **in einem dem Alter entsprechenden Zustand** befindet oder **grobe Mängel** vorliegen, die vom Leasingnehmer finanziell ausgeglichen werden müssen. Dabei nimmt in der Regel nicht der Leasinggeber selbst die Prüfung vor, sondern **ein unabhängiger Gutachter bzw. Sachverständiger**. Zum Rückgabetermin sollten Sie dann auch sämtliche Fahrzeugdokumente, wie den Fahrzeugschein, das **Service-Heft** zum Nachweis der durchgeföhrten Inspektionen, **TÜV-Berichte** und bestenfalls auch **etwaige Reparaturenrechnungen** vorlegen.

Nachdem das Fahrzeug begutachtet wurde, werden Sie aufgefordert, **verschiedene Formulare** zu unterzeichnen. Dazu gehört auch das **Mängel- bzw. Rückgabeprotokoll**, mit dessen Unterschrift Sie den Zustand des Fahrzeugs akzeptieren und möglichen Nachzahlungen zustimmen.

Optischer Zustand				
LNR	Beschreibung - Reparaturart	Reparaturkosten	Anteil	Minderwert
1.	- C - Säule re. Kratzer - schleifen u. polieren	35,00 €	0 %	0,00 €
2.	- Lautsprecherblende Türverkleidung VL eingedellt - erneuern	100,00 €	100 %	100,00 €
3.	Fondseite links - Delle drücken	90,00 €	100 %	90,00 €
4.	Lackzustand - Aufbereitung GW	100,00 €	0 %	0,00 €
5.	Schwellerverkleidung links - Kratzer lackieren (ML) (1)	350,00 €	42,86 %	150,00 €
6.	Stoßfänger hinten - Kratzer polieren	0,00 €	0 %	0,00 €
<b>Zwischensumme (Netto)</b>		<b>675,00 €</b>		<b>340,00 €</b>

Ein seriöser Händler wird damit einverstanden sein, wenn Sie das **Protokoll vor der Unterzeichnung zu Hause in aller Ruhe prüfen** möchten. Sollte man Sie drängen, direkt vor Ort zu unterschreiben, ist Vorsicht geboten. Verlangen Sie, alle Punkte schriftlich festzuhalten und eine **Kopie aller Unterlagen**.

Die Nachzahlungen, die bei einer Leasingrückgabe anfallen können, basieren nicht auf den möglichen Reparaturkosten, die für die Instandsetzung der Mängel entstehen, sondern auf der **Wertminderung des Fahrzeugs** durch den Schaden. Daher enthält das Rückgabeprotokoll neben einer **Auflistung der zu erwartenden Reparaturkosten** auch eine Angabe zum dadurch entstandenen **Minderwert**. Der Leasingnehmer muss dann für die **Summe des Minderwerts** aufkommen.

Werden bei der Leasingrückgabe Schäden festgestellt, für die Sie als Leasingnehmer aufkommen müssen, bleibt die Frage, in welcher Höhe diese Kosten als angemessen zu betrachten sind. Bei fraglichen Beträgen können Sie diese infrage stellen und sich **gegen eine überhöhte Zahlung wehren**.

**Geringere Schäden**, die auch bei sachgemäßer Behandlung nach einiger Zeit auftreten, gelten als übliche, dem Fahrzeugalter entsprechende Abnutzungsscheinungen und dürfen **nicht auf Kosten des Mieters** behoben werden. Im Zweifelsfall liegt die Beweislast bei der Leasinggesellschaft. Sie muss nachweisen, dass die strittigen Beschädigungen über das übliche Maß hinausgehen und deshalb zulasten des Leasingnehmers behoben werden dürfen.

Haben Sie sich mit dem Händler geeinigt und beide Seiten sind mit dem Rückgabeprotokoll einverstanden, können Sie dieses unterzeichnen. Der Leasingvertrag gilt daraufhin als beendet. Um die **Abmeldung des Autos** kümmert sich in der Regel der Leasinggeber.

Trotz der möglichen Probleme beim Auslaufen eines Leasingvertrages gestalten sich die meisten **Rückgaben von Leasingfahrzeugen problemlos**. Gerade bei seriösen Anbietern gehen die Kunden ein sehr geringes Risiko ein. Bei jedem Geschäft kann es zu Streitigkeiten zwischen den Vertragspartnern kommen. Beim Leasing treten diese aber nicht häufiger auf als in anderen Branchen.

**Ein Auto zu leasen, birgt deshalb nicht mehr, aber auch nicht weniger Gefahren als ein Barkauf oder eine Finanzierung.** Zwar kann es bei der Rückgabe des Autos tatsächlich zu Nachzahlungen kommen, jedoch entsteht Ihnen hieraus kein leasingspezifischer Nachteil. Die Situation ist vergleichbar mit dem Weiterverkauf eines Autos, das Ihnen gehört. Auch dann werden Sie Mängel finanziell ausgleichen müssen, da der Wagen auf dem Gebrauchtmarkt voraussichtlich einen niedrigeren Preis erzielt als ein makelloses Fahrzeug.



# Optionen am Ende der Laufzeit: Rückgabe, Kauf, Verlängerung

In der Regel endet ein Leasingvertrag mit der Rückgabe des Fahrzeugs an den Händler bzw. Leasinggeber. Doch neben dem klassischen Weg der Leasingrückgabe gibt es zwei weitere Optionen für den Leasingnehmer: Denn je nach Vertragslage können Sie **das Leasingauto auf Wunsch auch weiter leasen oder sogar kaufen.**

Möchten Sie als Leasingnehmer das Fahrzeug über die vereinbarte Laufzeit hinaus nutzen, haben Sie häufig die Möglichkeit, ein sogenanntes **Anschluss-Leasing** zu vereinbaren. In diesem Fall wird der bestehende Leasingvertrag um die gewünschte Dauer **verlängert oder ein neuer Vertrag** in Form eines Gebrauchtwagenleasings aufgesetzt, wobei die **Leasingraten meist niedriger** ausfallen als zuvor. Das liegt daran, dass beim Anschluss-Leasing die monatlichen Raten lediglich auf dem Restwert des Fahrzeugs basieren, also dem Wert, den das Auto zum Zeitpunkt der Anschlussvereinbarung hat. Sollten Sie Interesse an einer Verlängerung des Leasingvertrags haben, empfiehlt es sich, den Leasinggeber **rund sechs Monate vor Ende der Laufzeit** auf diesen Wunsch hinzuweisen. Dieser prüft bzw. entscheidet dann, ob das Fahrzeug weiter geleast werden kann.

Möchten Sie sich langfristig an Ihr Leasingauto binden, können Sie den Wagen in den meisten Fällen **nach Vertragsende kaufen** oder eine **Anschlussfinanzierung** vereinbaren. Diese Option sollten Sie jedoch schon zu Leasingbeginn zusammen mit dem Händler im Vertrag verankern. Der Händler ermittelt daraufhin einen Kaufpreis, zu dem Sie das Fahrzeug am Ende des Leasingvertrags übernehmen können. Dabei handelt es sich **lediglich um eine Option** – Sie sind nicht zum Kauf verpflichtet. Wurde keine **Kaufoption** zu Vertragsbeginn vereinbart, können Sie den Händler dennoch bei Interesse um ein **Preisangebot** bitten. Für Gewerbekunden ist es wichtig zu wissen, dass bei einem Leasing mit Kaufoption die Leasingraten nicht steuerlich absetzbar sind.

# Über den Autor



## Fabian Feldmann

Fabian Feldmann ist Leasing-Experte und seit 2018 leitender Redakteur bei [LeasingMarkt.de](#). Auf Basis seiner jahrelangen Erfahrung in der Leasingbranche hat er den umfassenden Wissensbereich von [LeasingMarkt.de](#) aufgebaut und kontinuierlich erweitert. In diesem ausführlichen E-Book teilt er sein tiefgehendes Fachwissen und bietet Leasinginteressenten umfassende Einblicke in alle Aspekte des Fahrzeugleasings. Sein Ziel ist es, Leasing-Einsteigern mit fundierten, verständlichen Informationen das Autoleasing näherzubringen, um ihnen so den Weg zu ihrem neuen Leasingauto zu erleichtern.



AutoScout24

LeasingMarkt.de

Alle Angaben ohne Gewähr.

Die Nr. 1 für Auto-Leasing.