

## Fahrzeug-Leasing: Diese Stolperfallen sollten Kunden vor Vertragsabschluss kennen

- Beliebtheit der Finanzierungsform steigt: Über [70 Prozent](#) aller Neuwagen mit Leasingverträgen verkauft. Dennoch sind viele Fallstricke für Verbraucher vorhanden.
- Schon bei Vertragsabschluss können Leasingnehmer viele Risiken umgehen: Mitgründer und Geschäftsführer vom Online-Marktplatz [LeasingMarkt.de](#) Robin Tschöpe über mögliche Gefahren beim Leasing.

Düsseldorf, 23. Mai 2018: Das Beste kommt bekanntlich immer zum Schluss. Für das Leasen eines Autos gilt diese Weisheit allerdings nur bedingt. Steht der Leasingnehmer vor Vertragsende und das Fahrzeug vor der Rückgabe, lauern bei der immer beliebteren Finanzierungsform die meisten Gefahren. Verträge, die einst mit verführerisch, niedrigen Raten lockten, stellen sich nun als Verbraucherfallen heraus, die im Ernstfall hohe Zusatzkosten bedeuten können. Für einen kleinen, monatlichen Geldbetrag das neuste Modell in bester Ausstattung fahren – doch zu schön, um wahr zu sein? „Nein!“, weiß auch Robin Tschöpe, Mitgründer und Geschäftsführer vom Online-Marktplatz [LeasingMarkt.de](#). Der Experte kennt alle möglichen Fallstricke, über die Leasingnehmer stolpern könnten und erklärt, wie man diese erkennen und gar umfahren kann.



[www.rawpixel.com](http://www.rawpixel.com)

### **Auf den ersten Blick: Angebot checken**

Motorleistung, Sicherheit, Verbrauch – Bei der Besichtigung eines neuen Wagens gibt es zahlreiche Faktoren, auf die ein potenzieller Käufer zu achten weiß. Gleiches gilt für den Check eines Leasingangebotes. Fällt ein attraktives Inserat ins Auge, muss im ersten Schritt festgestellt werden,

ob das Angebot für **Privat- oder ausschließlich für Gewerbekunden** verfügbar ist. Danach sollte die Vertragsart geklärt werden. Fahrzeuge, die mit dem **Restwertleasing** angeboten werden, überzeugen schnell mit günstigen Konditionen, doch der Experte warnt: „Liegt der Wagenwert bei der Rückgabe unter dem vor Vertragsabschluss ermittelten Restwert, muss der Leasingnehmer die Differenz zahlen. Das **Kilometerleasing** birgt dieses Risiko nicht.“ Ein anderer wichtiger Faktor ist die **Vertragslaufzeit**. Eine längere Laufzeit bedeutet auch beim Auto-Leasing bessere Konditionen. Wer sich aber keinen 5-Jahres-Vertrag ans Lenkrad binden möchte, sollte also auch hier wachsam sein. Im selben Maße grundsätzlich: Die im Leasingvertrag enthaltenden **Inklusivkilometer**, die der Autofahrer jährlich zurücklegen darf. Zwar sind 10.000 Kilometer im Jahr durchaus Standard, und doch gibt es Anbieter, die verlockend günstige Konditionen mit weniger Inklusivkilometern inserieren. Für jeden weiteren Kilometer heißt es dann: draufzahlen!

### **Kosten nehmen Fahrt auf: Zusätzliche Ausgaben vermeiden**

Die Kosten von nur wenigen Cent pro gefahrenen **Mehrkilometer** sollten dabei nicht unterschätzt werden. So kann eine Fahrt von Hamburg nach Köln schnell zusätzliche 100,00 Euro bedeuten. Liegt der Wert bei beispielsweise 30 Cent pro Kilometer oder mehr, sollten Interessenten vom Angebot Abstand nehmen. Zu möglichen, zusätzlichen Kosten gehören auch **Anzahlungen**, die bereits beim Vertragsabschluss fällig werden. Einen weiteren Ausgabenfaktor, der in der Regel nicht in der monatlichen Rate enthalten ist, bilden die **Überführungskosten**. Künftige Leasingnehmer sollten darauf achten, dass diese Kosten nicht unverhältnismäßig hoch sind. Ein Kleinwagen mit einer monatlichen Leasingrate von 60,00 Euro mag zunächst attraktiv klingen. Betragen die Überführungskosten allerdings 900,00 Euro, ist das Angebot nicht mehr so verlockend. „Übrigens: Die Kosten für eine Überführung liegen in der Regel zwischen 500 und 1.000 Euro. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass ein Angebot mit **außergewöhnlich niedrigen Raten** besser doppelt geprüft werden sollte“, ergänzt Robin Tschöpe.

### **Ab- und Versichern: Bedarf von Service-Leistungen klären**

Ebenso verführerisch wie ein günstiges Inserat klingen in den Ohren des Verbrauchers auch sogenannte **All-inclusive- oder Full-Service-Verträge**, bei denen mögliche Wartungen, Inspektionen, Reparaturen und auch Versicherungen enthalten sind. Der Aufwand für den Autofahrer sinkt, die Beliebtheit dieser Art der Verträge steigt. „Jedoch sollte man bei derartigen Leasingverträgen vorab genau prüfen, welche Leistungen tatsächlich enthalten, welche womöglich ausgeschlossen und auch welche für den Leasingnehmer wirklich sinnvoll sind“, weiß Tschöpe. „In vielen Fällen zeigt sich, dass das Rundum-sorglos-Paket nicht immer die günstigste Variante ist.“ Laut Experten kann es sich also lohnen, **Reparaturen, Versicherungen & Co. selber zu organisieren**. Darüber hinaus empfiehlt es sich, bei Leasingverträgen mit mehr als 24 Monaten Laufzeit den Händler direkt bei Abschluss auf eine Garantie-Verlängerung anzusprechen, um in der gesamten Leasinglaufzeit abgesichert zu sein. Eine Versicherung, über die Leasingnehmer in jedem Fall nachdenken sollten, ist die sogenannte **GAP-Deckung**. Erleidet das Auto im Unglücksfall einen Totalschaden oder wird gestohlen, muss der Vertragsinhaber den vorhandenen Restbetrag der ausstehenden Raten dennoch zahlen. Die GAP-Deckung schließt eben jene „Lücke“. Tschöpe weiß: „In einigen Leasingpaketen ist die GAP-Deckung bereits inklusive, und das zum Teil sogar kostenlos. Es gibt aber auch Anbieter, in deren Verträgen nichts über derartige Deckungen zu finden ist. Werden die Leasingnehmer nicht ausreichend beraten, stehen sie nach einem Unfall vor hohen Kosten.“

### **Über LeasingMarkt.de**

LeasingMarkt.de ist ein deutscher Online-Marktplatz für Auto-Leasingangebote. Auf dem Marktplatz finden Kunden schnell und einfach das richtige Auto, das zu ihrer Lebenssituation und ihrem Finanzbudget passt. Händler auf der anderen Seite können ihre Angebote auf LeasingMarkt.de inserieren und stehen den Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Der Online-Marktplatz wurde 2012 von den Autoliebhabern Thomas Behrens, Robin Tschöpe und Chris Tschöpe mit der Motivation gegründet, den deutschen Leasingmarkt für Fahrzeuge transparenter und übersichtlicher zu gestalten. Der Sitz des Unternehmens ist Düsseldorf.

**Pressekontakt:**

Mashup Communications GmbH | Stefanie Möser | +49.30.83211974 |  
[leasingmarkt@mashup-communications.de](mailto:leasingmarkt@mashup-communications.de)