Achtung, Leasing-Falle!

Am Ende droht die dicke Rechnung

AUTO BILD-Mitarbeiter Olaf Leichert fuhr einen geleasten BMW – und sollte bei der Rückgabe kräftig zahlen. Hier schildert er seine Erlebnisse

Freude am Fahren hatte ich reichlich mit meinem 3er-BMW Touring. Ganze drei Jahre lang. Doch vor wenigen Wochen endete der Leasingvertrag, 21 000 Euro Übernahmewert überstiegen mein Budget. Also: Termin beim BMW-Händler, mein unfallfreies Auto zurückgeben – und fertig?

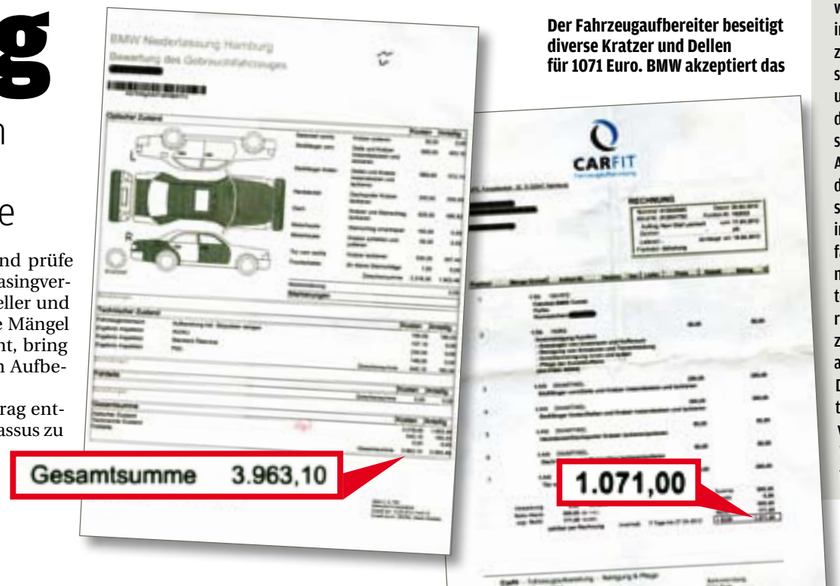
Denkste, so einfach ist das nicht. Die Rückgabe sollte mich noch eine Menge Nerven und ordentlich Geld kosten. Doch der Reihe nach.

Ich frage meine Kollegen nach Tipps. „Versetze dich einfach in die Lage des Händlers, der will den Wagen als Gebrauchten verkaufen. Dafür muss der natürlich in einem ordentlichen Zustand sein. Denn der Interessent wird jeden noch so kleinen Makel für die Preisverhandlung nutzen“, höre ich. „Und prüfe noch mal deinen Leasingvertrag, je nach Hersteller und Händler sind kleine Mängel inklusive. Falls nicht, bring deinen Wagen zum Aufbereiter.“

Mein Leasingvertrag enthält leider keinen Passus zu meinen Gunsten. Also hin zum Fahrzeugaufbereiter meines Vertrauens, Carfit in Hamburg. Klar, die Beulen und Kratzer an beiden Stoßstangen müssen weg. Aber die Fachleute raten mir: „Fahren Sie erst mal zu BMW, lassen Sie eine Vorabbewertung machen.“ Gesagt, getan.

Was folgt, ist der Schock. BMW präsentiert mir die Bewertung des DEKRA-Sachverständigen. 3963,10 Euro Schaden! Allein die Reparatur dreier stecknadelkopfgroßer Steinschläge auf dem Dach soll 800 Euro kosten, jeder noch so kleine Kratzer fällt ins Gewicht. BMW ist zwar kulant, ich soll nur knapp die Hälfte zahlen. Mache ich aber nicht.

Die Bewertung von BMW: Fast 4000 Euro soll die Aufbereitung des Leasing-Autos kosten



Der Fahrzeugaufbereiter beseitigt diverse Kratzer und Dellen für 1071 Euro. BMW akzeptiert das

Der Aufbereiter repariert billiger

Carfit prüft die Mängelliste. Und macht ein Angebot: 1000 Euro inklusive Lackierung der lädierten Stoßstangen und Innenraumreinigung. „So müsste es BMW akzeptieren“, sagt der Aufbereiter, als ich den Wagen abhole. Er hat recht. Die erneute Prüfung bei BMW durch den Sachverständigen bringt keine weiteren Mängel und Kosten.

Fazit: 1071 Euro investiert, 1000 Euro gespart. Unterm Strich bleibt trotzdem weniger Geld für die Anschaffung meines gebrauchten Saab Cabrio als gedacht. Aber den habe ich bezahlt, nicht geleast. Denn nach dieser Erfahrung weiß ich: Am Ende droht die dicke Rechnung!

Ein Autoverkäufer packt aus

„So kassieren Händler ab“

AUTO BILD: Firmen leasen Autos, weil das steuerlich interessant ist. Aber warum leasen Privatkunden einen Neuwagen?

Peter Meinert, Autoverkäufer*: Weil sie nicht bar zahlen können und die Raten niedriger sind als bei einer Finanzierung. Anzahlung ist in den meisten Fällen der eigene Gebrauchte, die Leasingraten sind überschaubar. Was diese Kunden aber ausblenden: Nach Ablauf des Leasings können sie den Wagen nicht in Zahlung geben, der ist ja nur gemietet – und am Ende des Vertrags weg. Das Geld übrigens dann auch.

Wie läuft so eine Leasing-Rücknahme ab?

Als Erstes schauen wir auf den Tacho. In den meisten Fällen ist Kilometerleasing vereinbart. Das heißt, der Kunde muss einen kräftigen Aufschlag zahlen, wenn er mehr gefahren ist, bekommt bei Minderkilometern aber viel weniger wieder.

Es gibt also auch Kunden, die bei so einem Leasinggeschäft Geld zurückbekommen?

Das kommt eher selten vor. Denn da sind ja noch die optische und technische Prüfung. Und hier kassieren die Händler ab. Steht zum Beispiel eine Inspektion an, macht das bei einem Auto der Golf-Größe 350 bis 400 Euro. Interessant wird es beim Thema Schäden. Jede kleine Delle vom Supermarkt-Parkplatz, jeder kleine Kratzer – alles wird dokumentiert. Viele Händler arbeiten mit immer der gleichen Prüforganisation zusammen. Und deren Prüfer müssen alles sehen und alles im Interesse des Händlers festhalten – denn sie wollen ja Folgeaufträge.

Die meisten Kunden, deren Leasingverträge auslaufen, müssen also nachzahlen?

Das kommt darauf an, ob sie Kunden bleiben oder nicht. Wir unterscheiden zwischen einem Geher und einem Steher. Der Steher nimmt uns wieder einen Wagen ab, dann sehen wir über viele Mängel hinweg. Der Geher ist weg, der verabschiedet sich als Kunde. Dann halten wir zum Abschluss noch mal ordentlich die Hand auf.

Was würden Sie als Kunde tun, wenn der Händler für Kratzer Geld fordert?

Kunden sollten kaufmännisch denken: Der Händler will ein sauberes Auto, das er gut verkaufen kann. Deshalb würde ich meinen Leasingwagen vom Profi aufbereiten lassen. Aber viele zahlen zähneknirschend die Rechnung des Händlers, nur weil sie Ruhe haben wollen.

Sind diese Rechnungen verhandelbar?

Na klar. Denn wenn wir zum Beispiel 800 Euro für einen Kratzer auf der Motorhaube berechnen, dann lassen wir das in den meisten Fällen für kleines Geld austupfen und anschließend polieren.

* Name von Redaktion geändert

Sparen bei der Leasing-Rückgabe

So hilft der Auto-Aufbereiter

Weil ein Leasingnehmer bei der Fahrzeugrückgabe für Kratzer und Dellen ordentlich draufzahlt, empfiehlt es sich, das Auto vorher zum Aufbereiter zu bringen (Firmen unter: www.bfa-net.de). Dort wird das Auto zunächst innen und außen gründlich gereinigt. Die Spezialisten arbeiten sich mit Bürsten und Wattestäbchen, Microfasertüchern, Spezialreinigern und Staubsauger durch den Innenraum, holen den Dreck auch aus der letzten Ritze und versetzen das Fahrzeug so fast in den Neuzustand. Auch Risse im Leder oder Bohrlöcher für Handy-Halter lassen die Aufbereiter im Notfall verschwinden. Außen polieren sie Mini-Kratzer im Lack mit ihren Profi-Maschinen meist einfach weg. Tiefere Macken werden wie bei einem normalen Lackierer behandelt. Der Unterschied: Bei dieser Spot-Reparatur lackieren die Experten nur die betroffene Stelle. Dazu kleben sie den Rest des Wagens gründlich ab und gleichen die Farbe am Bauteil selbst an. Den passenden Farbton finden sie in der Datenbank des Herstellers. Ist das Auto nur leicht verbeult, drücken sie die Delle mit Spezial-Werkzeug heraus. So eine Aufbereitung kostet je nach Aufwand ab 300 Euro.

Der fiese Kratzer wird angeschliffen …

… gespachtelt und glatt geschliffen

Zum Schluss wird lackiert und poliert

Das sagt der Anwalt

Wer ein Auto least, muss dafür sorgen, dass es sich zum Zeitpunkt der Rückgabe in einem vertragsgemäßen Zustand befindet. Aber was ist „vertragsgemäßer Zustand“? Viele Verträge enthalten nur schwammige Formulierungen. Die gebräuchlichste ist vom Verband der Automobilindustrie (VDA): „Bei Rückgabe muss das Fahrzeug in einem dem Alter und der vertragsgemäßen Fahrleistung entsprechenden Erhaltungszustand, frei von Schäden sowie verkehrs- und betriebssicher sein. Normale Verschleißspuren gelten nicht als Schäden.“ Hierzu hat sich eine umfangreiche Rechtsprechung gebildet. So sollen leichte Schrammen, Kratzer und Beulen zur vertragsgemäßen Abnutzung gehören und typische Gebrauchsspuren für ein in dichtem Verkehr und bei knappem Parkraum genutztes Fahrzeug sein (LG Gießen vom 25. 1. 1995; LG München vom 9. 10. 1996). Dellen an den Seitenwänden, starke Schrammspuren an Stoßfänger und Tür, durch Brandlöcher beschädigte Sitzbezüge, punktgroße, auf Steinschlag beruhende Ausplatzungen an der Windschutzscheibe sind hingegen als Mängel anzusehen. Steht ein Mangel fest, so muss der Leasingnehmer in den meisten Vertragsgestaltungen den Minderwert des Fahrzeugs ersetzen. Ein Tipp noch: Der Leasinggeber darf entgegen der bis vor Kurzem in Leasingverträgen verwandten Klausel auf den verlangten Minderwert keine Umsatzsteuer berechnen. (BGH vom 18. 5. 2011).

Rechtsanwalt Lars Helm, Kanzlei Reinfeldt & Dr. Hellgardt, Hamburg

Fazit

Viele Händler stehen unter Druck: Die Preise für Gebrauchtwagen sind im Keller, die bei Abschluss des Leasings kalkulierten Restwerte lassen sich oft nicht halten. Daher versuchen einige, Verluste durch Wertminderung auszugleichen. Sie bitten also den Kunden zur Kasse, stellen jeden Kratzer in Rechnung. Was ich als Kunde tun würde? Das Auto zwei Wochen vor Ende der Laufzeit bewerten, mögliche Schäden günstig beim Aufbereiter beseitigen lassen. Und ganz genau in den Vertrag schauen. Vieles ist normaler Verschleiß – und kein Mangel, der Geld kosten muss.

Andreas May

FOTOS: AUTO BILD (3), H. NEU (3), T. RUDDIES, PRIVAT