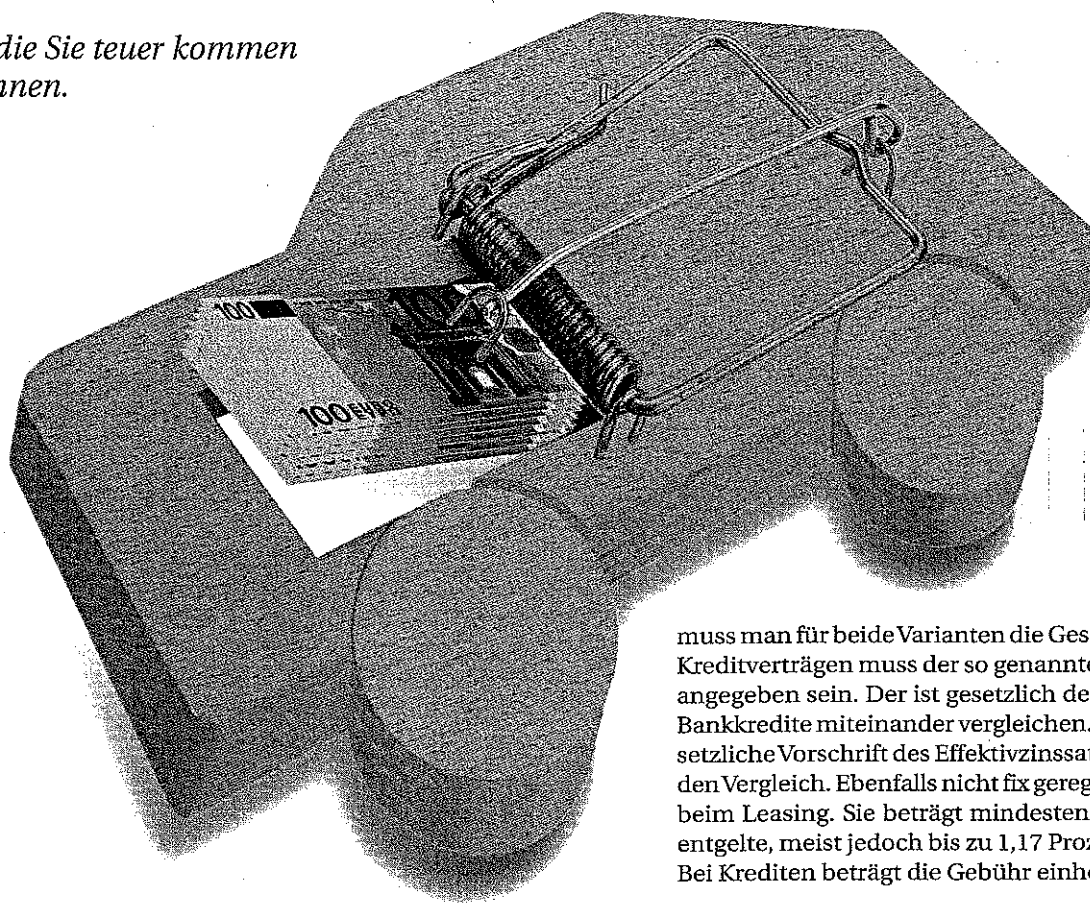


15 Leasing-Irrtümer

... die Sie teuer kommen können.



Irrtum Nr. 1:

Leasing ist eine steuerlich vorteilhafte Finanzierungsform.

Das gilt aber nur dann, wenn man die Leasingraten tatsächlich von der Steuer absetzen kann. Wer sein Auto nicht betrieblich nutzt, hat vom Leasing keinen Steuervorteil.

Irrtum Nr. 2:

Leasing funktioniert wie ein Kredit.

Der entscheidende Unterschied: Finanzieren Sie Ihr Auto über einen Kredit, dann gehört es Ihnen.

Beim Leasing bleibt es hingegen Eigentum der Leasinggesellschaft. Und die macht Ihnen eine Menge Vorschriften. So müssen Sie eine Kaskoversicherung abschließen und das Auto regelmäßig zum Service bringen. Reparaturen gehen meist auf Ihre Kosten. Wenn Sie das Fahrzeug nicht penibel in Stand halten und es am Vertragsende weniger Wert hat als vereinbart, müssen Sie für die Differenz aufkommen. Außerdem schreiben manche Leasingfirmen vor, dass Sie das Auto nicht herborgeln und damit nicht ins Ausland fahren dürfen. Einbauten oder Veränderungen unterliegen der Genehmigung durch die Leasingfirma. Und am Ende des Vertrages bekommen Sie dafür keinen Wertausgleich.

Irrtum Nr. 3:

Leasing lässt sich mit einem Kredit vergleichen.

Beim Leasing wird meist nur ein Teil des Autowertes finanziert, nämlich der Kaufpreis minus Anzahlung und Restwert. Daher sind monatliche Leasingraten meist niedriger als Kreditraten. Um Leasing und Kredit miteinander vergleichen zu können,

muss man für beide Varianten die Gesamtkosten errechnen. In Kreditverträgen muss der so genannte effektive Jahreszinssatz angegeben sein. Der ist gesetzlich definiert. Daher kann man Bankkredite miteinander vergleichen. Beim Leasing gilt die gesetzliche Vorschrift des Effektivzinssatzes nicht. Das erschwert den Vergleich. Ebenfalls nicht fix geregelt ist die Vertragsgebühr beim Leasing. Sie beträgt mindestens 1 Prozent der Leasingentgelte, meist jedoch bis zu 1,17 Prozent der Vertragssumme. Bei Krediten beträgt die Gebühr einheitlich 0,8 Prozent.

Irrtum Nr. 4:

Mit Leasing hat man keine Schulden.

Ebenso wie Kredite werden auch Leasingverbindlichkeiten in der Konsumkreditvidenz erfasst. Auch muss ein Leasingkunde vor dem Vertragsabschluss eine Bonitätsprüfung über sich ergehen lassen.

Irrtum Nr. 5:

Es ist egal, ob ich den Leasingvertrag beim Autohändler abschließe oder bei einer Leasingfirma.

Direkt bei einem Leasingunternehmen fahren Sie günstiger, als wenn Sie über einen Autohändler abschließen. Das zeigen unsere Erhebungen (zuletzt in „Konsument“ 5/2004). Der Grund: Der Händler kassiert Provision – die letztlich Sie bezahlen.

Irrtum Nr. 6:

Zwischen den einzelnen Leasingfirmen gibt es keinen Unterschied.

Besonders Menschen mit Geldproblemen werden häufig Opfer skrupelloser Geschäftemacher. Nicht von ungefähr gibt es auch unter den Leasingfirmen etliche schwarze Schafe. Mitglieder des Verbandes Österreichischer Leasing-Gesellschaften (www.leasingverband.at) wollen anders sein: Sie halten gewisse Mindeststandards ein, also transparente Bekanntgabe aller Kosten, klare und nachvollziehbare Zinsanpassungskriterien, faire Verträge und Geschäftsbedingungen, die man im Internet einsehen kann. Und bei Streitigkeiten kann man sich an eine Ombudsstelle wenden. Die allerdings wird von den Leasingfirmen selbst finanziert.

Irrtum Nr. 7:

Leasing ist günstiger als ein Kredit.

Der Irrtum ist verständlich, weil die Raten beim Leasing im Allgemeinen niedriger sind als bei einem Kredit. Das liegt aber daran, dass nicht für den gesamten Kaufpreis des Autos Raten bezahlt werden. Meist wird ja der so genannte Restwert nicht mit den Leasingraten finanziert. Wenn man die Gesamtbelastung – also alle Raten, den Restwert und eventuelle Vorauszahlungen – errechnet, kommt Leasing nach unseren Erhebungen (siehe Heft 5/2004) nur selten günstiger als ein Kredit. Bei einem Kredit können Sie vorher in etwa abschätzen, wie viel Sie zahlen müssen (außer, wenn das allgemeine Zinsniveau plötzlich rasant steigen sollte). Beim Leasing kann es Überraschungen geben, wenn am Ende der Vertragslaufzeit der Wert des Fahrzeuges niedriger liegt als der vereinbarte Restwert und Sie für die Differenz aufkommen müssen.

Irrtum Nr. 8:

Ein möglichst hoher Restwert kann Vorteile haben.

Meist wird beim Leasingvertrag ein Restwert vereinbart. Idealerweise sollte das Auto am Ende der Vertragsdauer so viel wert sein, wie der vorher vereinbarte Restwert beträgt. Ein unrealistisch hoher Restwert bewirkt zwar, dass man niedrigere Leasingraten zahlt. Nach Ende der Vertragslaufzeit muss der Leasingnehmer aber in jedem Fall für die Differenz von vereinbartem Restwert und tatsächlichem Wert des Fahrzeuges aufkommen. Wenn er das Auto selbst kauft, zahlt er dementsprechend viel und erspart sich also nichts. Wenn er das Auto dem Händler zurückgibt und dieser dafür nicht jenen Preis erzielt, der dem vereinbarten Restwert entspricht, muss er für die Differenz aufkommen. Letzteres passiert typischerweise in folgenden Fällen: Das Auto ist stärker abgenutzt als üblich. Oder es wurden damit mehr Kilometer abgespult als vereinbart. Oder der Restwert wird netto (ohne Mehrwertsteuer) angegeben – es ist aber der Bruttobetrag zu bezahlen.

Irrtum Nr. 9:

Mit einem Leasingvertrag ist man flexibel.

Als Eigentümer können Sie fahren, wohin Sie wollen. Auch ist es Ihre Sache, wie viele Kilometer Sie zurücklegen. Beim Leasing wird vorher eine bestimmte Kilometerleistung vereinbart, an die Sie gebunden sind. Wenn Sie mehr fahren, droht Ihnen eine Nachverrechnung (übrigens: Sie haben auch kaum Vorteile, wenn Sie weniger fahren als vereinbart – aber dazu weiter unten). Sie können das Fahrzeug auch nicht verborgen, mitunter sind sogar Fahrten ins Ausland untersagt. Anders als einen Kredit können Sie einen Leasingvertrag auch nicht vorzeitig zurückzahlen. Auch verkaufen dürfen Sie das Auto nicht. Weil es Ihnen ja nicht gehört.

Irrtum Nr. 10:

Das Depot wird auf jeden Fall verzinst.

Das Depot dient als Sicherstellung für die ordnungsgemäße Zahlung der Leasingraten. Allerdings gibt es keine rechtliche Vorschrift, dass der erlegte Betrag auch verzinst wird. Dies sollte ein Leasingkunde ausdrücklich verlangen.

Irrtum Nr. 11:

Aus einem Leasingvertrag kann man jederzeit aussteigen.

Wenn man einen Leasingvertrag überhaupt vorzeitig auflösen kann, ist dies mit erheblichen Mehrkosten verbunden. Alle offenen Raten werden fällig gestellt. Man bezahlt somit einen Teil der künftigen Zinsen, also etwas, was man faktisch gar nicht mehr beansprucht. Dazu wird noch der Restwert addiert. Zwar werden die Raten abgezinst, aber die Berechnung ist oft undurchschaubar.

Wenn der Verwertungserlös des Autos niedriger liegt als diese Schuld, muss der Leasingnehmer für die Differenz aufkommen. Besonders unangenehm ist das, wenn die Leasingfirma den Vertrag wegen Zahlungsschwierigkeiten des Kunden auflöst. Mitunter versucht ein finanziell klammer Leasingnehmer auch, jemand anderen zu finden, der seinen Vertrag übernimmt. Da kann die Leasingbank dann die Bedingungen diktieren, und die sind ziemlich streng: Sie kann beispielsweise verlangen, dass der neue Nutzer des Kfz dem bestehenden Leasingvertrag lediglich beitrifft. Der bisherige Leasingnehmer bleibt als solidarisch Haftender im Vertrag. Das bedeutet: Wenn der Nachfolger nicht zahlen will oder kann, muss Leasingkunde Nr. 1 wieder die Leasingraten übernehmen. Zudem bleibt der Leasingvertrag weiterhin auch in seinem Eintrag beim Kreditschutzverband vermerkt, obwohl der Wagen längst auf einen anderen Namen angemeldet ist.

Irrtum Nr. 12:

Durch die Kaskoversicherung sind alle eventuellen Schäden abgedeckt.

Wenn das Auto gestohlen wird, ist nur der Marktwert versichert. Die Verbindlichkeiten gegenüber der Leasingfirma umfassen aber noch die restlichen Raten und den Restwert. Wenn dieser Betrag höher ist als die Entschädigung durch die Kaskoversicherung, muss der Leasing-Kunde für die Differenz aufkommen. Der Kunde bleibt auch über, wenn die Versicherung nach einem Unfall deshalb nicht zahlt, weil er vorsätzlich verursacht wurde. Darunter fällt schon das eklatante Überschreiten einer Geschwindigkeitsbeschränkung.

Irrtum Nr. 13:

Wenn das Auto zu Vertragsende mehr wert ist als der Restwert, kann ich mich über einen Reibach freuen.

Wenn das Fahrzeug durch Ihre sorgsame Behandlung einen höheren Marktwert erzielt, können Sie nur rund 75 Prozent des Mehrerlöses behalten, den Rest kassiert die Leasingfirma.

Irrtum Nr. 14:

Nach Ende des Leasingvertrages kann ich das Auto auf jeden Fall behalten.

Es gibt Verträge, die ausdrücklich keine Kaufoption vorsehen. Dann müssen Sie das Auto nach dem Ende der Vertragslaufzeit zurückgeben.

Irrtum Nr. 15:

Nach Ende des Leasingvertrages kann ich das Auto auf jeden Fall zurückgeben.

In manchen Verträgen ist noch immer das so genannte Andienungsrecht vorgesehen. Das heißt: Die Leasingfirma kann Ihnen vorschreiben, dass Sie das Auto kaufen müssen, egal ob Sie das möchten oder nicht.