Tipps zum Fahrzeugverkauf:
So verkaufen Sie Ihr Fahrzeug schnell und sicher

Haben Sie an alles gedacht? Mit diesen Tipps verbessern Sie Ihre Chancen auf einen schnellen und erfolgreichen Verkauf:

• **Preis**: Setzen Sie einen realistischen Preis fest. Bei mobile.de finden Sie schnell heraus, was andere Anbieter für ein vergleichbares Modell verlangen.

• **Vorzüge und Nachteile:** Erwähnen Sie im Inserat alles, was für den potenziellen Käufer interessant sein könnte: Baujahr, Laufleistung, HU/AU-Termine, erneuerte Teile, Reparaturen. Beschreiben Sie ggf. Zusatzausstattungen und Extras.

• **Dokumente**: Halten Sie alle wichtigen Dokumente bereit, die den potenziellen Käufer interessieren könnten: Zulassungsbescheinigung I und II (ehem. Fahrzeugschein und -brief), Serviceheft, Protokoll der letzten HU, Belege über Wartungsarbeiten, Reparaturen oder den Kauf von Extras.

• **Der erste Eindruck** ist entscheidend, reinigen Sie daher den Wagen vor der Besichtigung. Überlegen Sie, ob Sie durch kleine Reparaturen (Smart Repair) einen höheren Verkaufspreis erzielen können.

• **Schnelligkeit**: Beantworten Sie Anfragen so schnell wie möglich. Mit einer schnellen Reaktion sichern Sie sich einen Vorteil gegenüber anderen Verkäufern.

• **Nachteile des Fahrzeugs**, z. B. frühere Unfallschäden, sollten Sie bereits beim ersten Telefonat erwähnen. So sparen Sie sich fruchtlose Besichtigungstermine.

• **HU/TÜV**: Keine Probefahrt ohne gültige HU. Die Verkaufschancen sind für ein Auto mit gültiger HU also erheblich höher, weil es leichter überführt und wieder angemeldet werden kann (selbst wenn es abgemeldet ist). **Ohne gültige HU** kann der Käufer zwar ein Kurzzeitkennzeichen erwerben, doch die Überführung ist nur zu einer Werkstatt oder einer Prüfstelle innerhalb des bisherigen Zulassungsbezirks und in die angrenzenden Bezirke erlaubt.

• **Ihr Fahrzeug ist abgemeldet**: Klären Sie mit dem Interessenten, wer das für die Probefahrt notwendige Kurzzeitkennzeichen organisiert. Voraussetzung ist allerdings eine gültige HU (s. o.).

• **Terminabsprache**: Planen Sie für die Probefahrt ausreichend Zeit ein (mindestens eine Stunde), insbesondere wenn Sie mehrere Termine vereinbart haben. Vermeiden Sie nach Möglichkeit die Hauptverkehrszeiten und überlegen Sie sich eine geeignete Strecke, die Sie vorschlagen können.

• **Papiere**: Sagen Sie dem Interessenten, dass eine Probefahrt nur in Frage kommt, wenn er Führerschein und Personalausweis vorweisen kann. Ansonsten können Sie im Falle eines Unfalls Schwierigkeiten bekommen. Notieren Sie sich Namen und Personalausweisnummer.

• **Inseratsausdruck**: Nehmen Sie einen Ausdruck Ihres Inserats zum Besichtigungstermin mit, um Missverständnisse zu vermeiden. Es kommt vor, dass ein solcher Ausdruck von betrügerischen Käufern gefälscht wird, um so den Preis zu drücken.

• **Unterstützung**: Es kann hilfreich sein, beim Treffen mit Interessenten Unterstützung zu haben – bei der Verhandlung oder als Zeuge.

• **Preisverhandlung**: Überlegen Sie sich vor dem Treffen, ob Sie bereit sind, den Preis herunterzusetzen und wenn ja, wo Ihre Schmerzgrenze liegt.

Verhandlung und Vertrag

• **Unfallschäden** (auch fachgerecht reparierte) müssen Sie beim Verkaufsgespräch unbedingt erwähnen. Das Verschweigen solcher Schäden gilt als „arglistige Täuschung“. In diesem Fall kann der Käufer später vom Vertrag zurücktreten oder den Kaufpreis mindern.

• **Bagatellschäden** (leichte Blechschäden o. Ä.) müssen Sie auf Nachfrage ebenfalls erwähnen. Die Grenze zwischen Bagatell- und Unfallschäden wird von Gerichten oft unterschiedlich eingeschätzt, verheimlichen Sie daher besser nichts.

• **Unfallfrei**: Kreuzen Sie die Zusicherung „unfallfrei“ im Vertragsvordruck nur an, wenn Sie sich als Erstbesitzer dieser Tatsache absolut sicher sind. Ansonsten übernehmen Sie die Verantwortung für Unfallschäden der Vorbesitzer – unabhängig davon, ob Ihnen diese bekannt waren oder nicht.

• **Gewährleistung**: Als Privatperson sollten Sie Gewährleistungsansprüche vertraglich ausschließen („gekauft wie besichtigt und Probe gefahren“). Wenn Sie dies versäumen, unterliegen Sie der gesetzlichen Gewährleistungspflicht! Das bedeutet, dass der Käufer bei nachträglich festgestellten Mängeln (die bereits bei der Übergabe des Fahrzeugs vorhanden waren) den Kaufpreis mindern, auf eine kostenlose Reparatur bestehen oder vom Vertrag zurücktreten kann.

• **Selbstständige** können die Gewährleistung nicht vertraglich ausschließen. Wenn Sie Ihr Fahrzeug jedoch im Zusammenhang mit einer gewerblichen bzw. selbstständigen beruflichen Tätigkeit verkaufen, können (und sollten) Sie die Gewährleistung vertraglich auf ein Jahr begrenzen.

• Ein **Zustandsbericht/Gutachten** kann (besonders im o. g. Fall) sinnvoll sein um sicherzugehen, dass keine vorhandenen Mängel übersehen werden. Außerdem lässt sich damit i. d. R. ein höherer Kaufpreis erzielen.

• **Importfahrzeuge** müssen beim Verkauf als solche gekennzeichnet werden – andernfalls kann der Käufer später vom Vertrag zurücktreten oder den Kaufpreis mindern.

• **Eigenschaftszusicherungen**: Der Wahrheit entsprechen müssen sog. „stillschweigende Eigenschaftszusicherungen". Das sind Angaben über das Baujahr, die Kilometerleistung oder der Hinweis auf eine kürzlich absolvierte Hauptuntersuchung („TÜV neu"). Bezeichnungen wie „neuwertig", „einwandfrei" o. Ä. gelten dagegen als unverbindliche Aussagen.

• **Dokumentieren** Sie Ihr Angebot: Um späteren Streitereien bzgl. solcher Aussagen vorzubeugen, sollten Sie einen Ausdruck Ihres Inserats archivieren, da dieses nach der Löschung nicht mehr vorhanden ist.

• **Vertragsvordruck**: Drucken Sie für sich und den Käufer zwei Kaufverträge aus. Einen Blanko-Kaufvertrag finden Sie im mobile.de Magazin (unter 'Ratgeber' und 'Verkauf').

• **Vertrag**: Schließen Sie auf jeden Fall einen schriftlichen Vertrag ab! Zwar sind auch mündliche Verkaufsabschlüsse gültig, aber um späteren Rechtsstreitigkeiten auszuschließen, sollten Sie den Fahrzeugverkauf unbedingt schriftlich absichern.

• **Formalitäten**: Tragen Sie alle notwendigen Angaben in den Kaufvertrag ein (Name und Anschrift, Personalausweisnummer, ausstellende Behörde), und kontrollieren Sie die Angaben des Verkäufers. Lassen Sie sich alle ausgehändigten Dokumente und Schlüssel quittieren.

• **Bezahlung**: Händigen Sie dem Käufer die Zulassungsbescheinigung Teil II (Fahrzeugbrief) erst nach Bezahlung des vollen Kaufpreises aus.

• **Schadenfreiheitsrabatt**: Informieren Sie Versicherer und Zulassungsstelle über den Verkauf. Nur Käufer und Versicherungsgesellschaft können den Versicherungsvertrag kündigen. Auch die Kfz-Steuerpflicht geht erst mit dem Eingang der Verkaufsanzeige auf den Käufer über. Es besteht also die Gefahr, dass Sie Steuer und Versicherung weiter bezahlen, wenn der Käufer das Fahrzeug nicht ummeldet! Schäden, die nach dem Verkauf vom Käufer verursacht werden, können dann Ihren Schadenfreiheitsrabatt belasten. Am besten melden Sie das Fahrzeug gemeinsam mit dem Käufer bei der Zulassungsstelle um.

Vermeiden Sie Risiken

Als Verkäufer können Sie zum Ziel krimineller Absichten oder unseriöser Scheinkäufer werden. Mit den folgenden Tipps können Sie sich schützen:

• **Treffpunkt**: Im schlimmsten Fall hat ein angeblicher Käufer kriminelle Absichten. Vermeiden Sie also im Zweifelsfall ungewöhnliche Treffpunkte (z. B. Autobahnparkplatz, Parkhaus). Nehmen Sie nach Möglichkeit einen Bekannten mit zum Verkaufsgespräch.

• **Scheckbetrug**: Akzeptieren Sie keine Scheckzahlungen – selbst wenn der Scheck einer ersten Überprüfung standhält, kann er sich später als gestohlen oder gefälscht herausstellen.

• **Kein Treuhand-Service bei mobile.de**: Bei mobile.de gibt es weder Treuhandkonten für den Bezahlvorgang noch einen Treuhand-Service, den Verkäufer oder Käufer nutzen könnten. Jeder Verweis auf einen solchen Service ist ein Betrugsversuch!

• **SMS-Betrug**: Sie erhalten per SMS die Nachricht, es sei ein Käufer für Ihr Fahrzeug gefunden worden – ohne dass Sie jemanden mit der Vermittlung beauftragt haben. Für diesen Kontakt sollen Sie eine Gebühr bezahlen; ein Verkauf kommt über diese Vermittlung jedoch nicht zustande.

• **Papiere/Probefahrt**: Zwar sollten Sie alle notwendigen Papiere beim Verkaufsgespräch vorzeigen können, bei der Probefahrt aber müssen Sie diese nicht dabei haben.

• An der **Probefahrt** sollten Sie teilnehmen, denn wenn die Papiere des Käufers gefälscht sind, kann der angebliche Kaufinteressent mit dem Wagen einfach verschwinden.

• **Telefonbetrug**: Auf Ihr Inserat meldet sich ein angeblicher Käufer, der um Rückruf bittet. Dahinter verbirgt sich eine teure Sondernummer (z. B. 0130) mit einer endlosen Warteschleife.

• **Gutachten**: Unter dem Vorwand, ein Gutachten zu erstellen, sollen Sie Auto und Papiere zur Verfügung stellen. Für ein Gutachten reicht aber eine Kopie des Fahrzeugscheins.

• **Exportliste**: Für die Aufnahme Ihres Fahrzeugs in eine Exportliste wird eine Gebühr verlangt, obwohl Sie keinen Auftrag erteilt haben.