

Auto/Gebrauchtwagen verkaufen: Umfassender Leitfaden mit Expertentipps

Der Verkauf eines Gebrauchtwagens kann eine Herausforderung darstellen. Dieser Leitfaden soll Ihnen helfen, den Prozess zu verstehen, Fehler zu vermeiden und den bestmöglichen Preis zu erzielen. Ob Sie ein erfahrener Verkäufer sind oder zum ersten Mal ein Auto verkaufen, hier finden Sie wertvolle Tipps und Ratschläge.

1. Privatverkauf über Annonce

Der Privatverkauf ist oft der Weg, um den höchsten Preis zu erzielen. Dabei sind einige Punkte zu beachten:

■ **Anzeigengestaltung:** Eine gut gestaltete Anzeige ist entscheidend. Nutzen Sie hochwertige Fotos, die Ihr Auto in verschiedenen Winkeln zeigen. Beschreiben Sie Ihr Fahrzeug genau und ehrlich, inklusive aller Merkmale und des Zustands. Erwähnen Sie Besonderheiten wie Sonderausstattungen oder kürzlich durchgeführte Wartungen.

■ **Rechtliche Aspekte:** Beim Privatverkauf ist es üblich, die Gewährleistung auszuschließen. Dies sollte im Kaufvertrag klar und deutlich festgehalten werden. Ein standardisierter Vertrag (s.Anlage) kann hier Sicherheit bieten.

2. Verkauf an einen Händler

Der Verkauf an einen Händler ist oft der bequemste Weg, aber nicht immer der lukrativste:

■ **Angebotsvergleich:** Es ist ratsam, Angebote von verschiedenen Händlern einzuholen. Vergleichen Sie diese und verhandeln Sie gegebenenfalls. Bedenken Sie, dass Händler beim Ankauf Raum für ihren eigenen Gewinn einkalkulieren müssen.

3. Verkauf über Ankaufportale

Ankaufportale können eine schnelle und unkomplizierte Möglichkeit sein, aber sie zahlen oft weniger als der Marktwert:

■ **Fahrzeugbewertung:** Geben Sie eine genaue Beschreibung Ihres Fahrzeugs an. Je genauer Ihre Angaben, desto realistischer ist der Preis, den Sie erwarten können.

4. Tipps für den Privatverkauf

Beim Privatverkauf sollten Sie besonders auf Sicherheit achten:

■ **Sicherheitsvorkehrungen:** Treffen Sie sich an öffentlichen Orten für Besichtigungen und nehmen Sie nur Bargeld an. Übergeben Sie das Auto erst, wenn der gesamte Kaufpreis bezahlt wurde.

5. Gebrauchtwagen-Preis festlegen

Der richtige Verkaufspreis ist entscheidend:

■ **Marktanalyse:** Nutzen Sie Online-Tools und -Plattformen wie Schwacke, um einen realistischen Preis für Ihr Auto zu ermitteln. Berücksichtigen Sie dabei den Zustand, die Ausstattung und den Kilometerstand.

6. Optik des Fahrzeugs

Ein gepflegtes Fahrzeug zieht mehr Käufer an:

■ **Professionelle Aufbereitung:** Eine professionelle Reinigung, sowohl innen als auch außen, kann den Wert Ihres Autos erhöhen. Eine glänzende Außenwäsche, eine gründliche Innenreinigung können entscheidend sein. Hinweis: Viele Händler und Interessenten reagieren abgeschreckt auf eine Motorwäsche.

Anmerkung: Hat Ihr Auto unangenehme Gerüche angesammelt? Nutzen Sie als Kunde der LVM Agentur Galrao unseren kostenlosen Service und leihen Sie sich unseren Ozongenerator aus. Dieses effektive Gerät sowie viele weitere sind über unseren Verleihservice verfügbar. Besuchen Sie uns unter www.lvmbremen.de/verleih und profitieren Sie komplett kostenfrei von diesem Angebot.



7. Kleine Investitionen

Manchmal lohnt es sich, vor dem Verkauf in das Auto zu investieren:

■ **Reparaturen und TÜV:** Beheben Sie kleine Mängel, wie Kratzer oder Dellen. Eine aktuelle TÜV-Plakette kann ebenfalls den Wert steigern.

8. Präsentation des Fahrzeugs

Eine gute Präsentation kann den Unterschied machen:

■ **Ausführliche Beschreibung:** Stellen Sie alle relevanten Informationen bereit. Seien Sie transparent bezüglich des Zustands und möglicher Mängel. Ehrlichkeit schafft Vertrauen.

■ Zusammenfassung

Eine kurze Zusammenfassung hilft Ihnen, die wichtigsten Punkte im Kopf zu behalten.

■ Visuelle und stilistische Elemente

Ergänzen Sie Ihren Artikel mit Infografiken und Diagrammen, um komplexe Informationen verständlich zu machen.

FAQs

Welche Unterlagen benötige ich für den Verkauf meines Autos?

- Antwort: Sie benötigen den Fahrzeugbrief (Zulassungsbescheinigung Teil II), den Fahrzeugschein (Zulassungsbescheinigung Teil I), den letzten TÜV-Bericht, das Serviceheft und alle relevanten Wartungsdokumente.

Muss ich beim Privatverkauf eine Gewährleistung bieten?

- Antwort: Beim Privatverkauf ist es üblich, die Gewährleistung auszuschließen. Dies sollte klar im Kaufvertrag festgehalten werden. Ein standardisierter Vertrag kann hier für Rechtssicherheit sorgen.

Wie gehe ich mit Probefahrten um?

- Antwort: Stellen Sie sicher, dass der Interessent einen gültigen Führerschein hat. Begleiten Sie den Interessenten bei der Probefahrt und vereinbaren Sie eine angemessene Route. Überprüfen Sie Ihre Versicherungspolice bezüglich der Abdeckung während Probefahrten. Bei der LVM Versicherung ist eine Probefahrt von beliebigen Personen abgesichert. Im Anhang finden Sie ein Dokument um die Probefahrt vertraglich festzuhalten.

Wie gehe ich mit Verhandlungen um?

- Antwort: Seien Sie vorbereitet, Ihren Festpreis zu verteidigen, aber seien Sie auch bereit, einen realistischen Verhandlungsspielraum zu bieten. Kennen Sie den Minimalpreis, den Sie akzeptieren würden.

Kann ich mein Auto verkaufen, wenn es noch finanziert wird?

- Antwort: Ja, aber Sie müssen den ausstehenden Kreditbetrag bei der Bank begleichen. Klären Sie die Details mit Ihrer Finanzierungsbank, bevor Sie mit dem Verkaufsprozess beginnen.

Wie lange dauert es normalerweise, ein Auto privat zu verkaufen?

- Antwort: Die Dauer kann stark variieren, je nach Fahrzeugtyp, Zustand, Preis und Marktbedingungen. Einige Autos verkaufen sich innerhalb von Tagen, andere können Wochen oder Monate dauern.

Wie kann ich Betrügereien beim Autoverkauf vermeiden?

- Antwort: Seien Sie skeptisch gegenüber Käufern, die ungewöhnliche Zahlungsmethoden anbieten, die Kaufabwicklung überstürzen wollen oder nicht bereit sind, das Auto persönlich zu besichtigen. Verkaufen Sie das Auto wenn möglich nicht zugelassen! Wenn doch, nutzen Sie die Veräußerungsanzeige im Anhang.

Vereinbarung über die Probefahrt mit einem gebrauchten Kraftfahrzeug

Wichtig: Bei einer Probefahrt besteht ein erhebliches finanzielles Risiko, wenn das Fahrzeug beschädigt wird. Über die Haftung sollten daher klare Absprachen getroffen werden. Der Probefahrer haftet für alle selbst verursachten Schäden. Vor der Probefahrt sollte daher abgeklärt werden, wie das Fahrzeug versichert ist und in welcher Höhe eine Selbstbeteiligung besteht. Eine Vollkaskoversicherung, kommt in der Regel für einen Schaden am Probefahrzeug auf. Die Selbstbeteiligung und den Rückstufungsschaden muss der Probefahrer jedoch ersetzen. Die Kfz-Haftpflichtversicherung übernimmt Schäden, die einem Dritten entstehen. Der Verkäufer sollte sich auf jeden Fall den Führerschein vom Probefahrer vorlegen lassen!

Angaben zum Verkäufer:

Name:

Vorname:

Straße / Nr.:

PLZ / Ort:

Telefon:

Angaben zum Probefahrer:

Name:

Vorname:

Straße / Nr.

PLZ / Ort:

Führerscheinnummer:

Angaben zum Fahrzeug

Hersteller:

Kennzeichen:

Fahrgestellnummer:

Fahrzeugtyp:

Kilometerstand:

Versichert bei:

Zeitraum der Probefahrt:

Beginn der Probefahrt:

Ende der Probefahrt:

Kaution:

Es wird folgende Kaution vom Probefahrer hinterlegt:

Wie ist das Fahrzeug versichert:

Haftpflichtversicherung: ja nein

Vollkasko ohne Selbstbeteiligung: ja nein

Vollkasko mit Selbstbeteiligung in Höhe von: Euro

Sonstige Vereinbarungen:

1. Das Fahrzeug darf nur im Inland, und nur zum Zweck einer Probefahrt genutzt werden.
2. Der Probefahrer ist im Besitz eines gültigen Führerscheines mit der richtigen Fahrerlaubnisklasse für das Probefahrzeug.
3. Der Probefahrer versichert nicht unter dem Einfluss von Alkohol oder Drogen zu sein.
4. Der Probefahrer haftet für alle Schäden die er während der Probefahrt verschuldet.
5. Bei Schäden die von der Kfz Versicherung übernommen werden, übernimmt der Probefahrer die Selbstbeteiligung, sowie die Kosten die durch die Rückstufung entstehen.
6. Der Probefahrer übernimmt für alle Verkehrsverstöße währen der Probefahrt die volle Verantwortung (Blitzer, rote Ampel usw.)

Ort / Datum

Unterschrift des Probefahrers

Unterschrift des Verkäufers

Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,

bitte senden Sie diese Veräußerungsanzeige an Ihre Zulassungsstelle.

Ihre LVM Versicherung

Veräußerungsanzeige an die Zulassungsstelle gemäß § 13 Absatz 4 FZV

Name Verkäufer/-in	Fahrzeug-Identifizierungsnummer (Fahrgestell-Nr.)
--------------------	---

Amtliches Kennzeichen	Fahrzeugart	Fabrikat
-----------------------	-------------	----------

Mein Fahrzeug habe ich am _____ verkauft an:

Name, Vorname Käufer/-in _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Datum

Unterschrift Verkäufer/-in

Als Käufer/-in des oben genannten Kraftfahrzeugs bestätige ich den Erhalt der

- Zulassungsbescheinigung Teil 1 (Fahrzeugschein)
- Zulassungsbescheinigung Teil 2 (Fahrzeugbrief)
- Kennzeichenschilder

Datum

Unterschrift Verkäufer/-in

Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,

bitte senden Sie diese Veräußerungsanzeige an Ihren Versicherer.

Ihre LVM Versicherung

Veräußerungsanzeige an den Versicherer gemäß § 97 Versicherungsvertragsgesetz

Name Verkäufer/-in	Versicherungsschein-Nr.
--------------------	-------------------------

Amtliches Kennzeichen	Fahrzeugart	Fabrikat
-----------------------	-------------	----------

Das Fahrzeug wurde am _____ verkauft an:

Name, Vorname Käufer/-in _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

und übergeben am _____ um _____ Uhr

Ort, Datum

Unterschrift Käufer/-in

Unterschrift Verkäufer/-in

Kaufvertrag über den privaten Verkauf eines gebrauchten Kraftfahrzeugs

(bitte immer für beide Vertragsparteien ausfertigen)

Verkäufer/-in		Käufer/-in	
Anschrift		Anschrift	
geb. am	Telefon	geb. am	Telefon
		Personalausweis- bzw. Pass-Nr.	ausstellende Behörde

Kraftfahrzeug

Hersteller	Typ	Fahrgestell-Nr.	amtl. Kennzeichen
Fahrzeugbrief-Nr.	Gesamtfahrleistung		Erstzulassung am
<input type="checkbox"/> Originalmotor	<input type="checkbox"/> Austauschmotor	<input type="checkbox"/> sonstiger Ersatzmotor	mit einer Laufleistung von km
Nächste TÜV-Hauptuntersuchung			
Zusatzausstattung, Zubehör			
Gesamtpreis €	in Worten		

Der/Die Verkäufer/-in ist kein Unternehmer im Sinne des § 14 BGB. Das Kraftfahrzeug wird unter Ausschluss der Sachmängelhaftung verkauft, soweit der/die Verkäufer/-in einen Mangel nicht arglistig verschwiegen oder nicht nachstehend eine Garantie übernommen hat (Ziffer 1). Der Ausschluss gilt nicht für Schadenersatzansprüche aus Sachmängelhaftung, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verletzung von Pflichten des/der Verkäufers/-in beruhen sowie bei Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit.

Erklärung des/der Verkäufers/-in:

1. Der/Die Verkäufer/-in garantiert,

1.1 dass das Kfz samt Zusatzausstattung und Zubehör sein/ihr unbeschränktes Eigentum sind

1.2 dass das Kfz in der Zeit, in der es sein/ihr Eigentum war,

keinen Unfallschaden erlitt

lediglich folgende Beschädigungen oder Unfallschäden (Zahl, Art und Umfang) erlitt:

nicht gewerblich genutzt wurde

gewerblich genutzt wurde (z.B. als Taxi, Mietwagen, Fahrschulwagen):

--

2. Der/Die Verkäufer/-in erklärt,

dass das Kfz auch in der übrigen Zeit, soweit ihm/ihr bekannt,

keinen Unfallschaden erlitt

lediglich folgende Beschädigungen oder Unfallschäden (Zahl, Art und Umfang) erlitt:

nicht gewerblich genutzt wurde

gewerblich genutzt wurde (z.B. als Taxi, Mietwagen, Fahrschulwagen):

--

Erklärung des/der Käufers/-in:

Der/Die Käufer/-in erkennt an, dass das Kfz bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises Eigentum des/der Verkäufers/-in bleibt.

Der/Die Käufer/-in verpflichtet sich, das Fahrzeug innerhalb von drei Werktagen ab Übergabe umzumelden.

Sondervereinbarungen

(z.B. Zahlungsweise, Liefertermin)

Ort, Datum

Unterschrift Verkäufer/-in

Unterschrift Käufer/-in

Der/Die Käufer/-in bestätigt den Empfang

der Zulassungsbescheinigung Teil 1 (Fahrzeugschein)

der Zulassungsbescheinigung Teil 2 (Fahrzeugbrief)

der Bescheinigung über die letzte HU

der Bescheinigung über die letzte AU

des Kfz mit _____ Schlüsseln und amtlichen Kennzeichen

Ort, Datum, Uhrzeit

Unterschrift Käufer/-in

Der/Die Verkäufer/-in bestätigt den Empfang

des Kaufpreises in Höhe von € _____

einer Anzahlung in Höhe von € _____

Ort, Datum

Unterschrift Verkäufer/-in

Bitte die Hinweise auf der Rückseite beachten!