

**Das Internet ist zur wichtigsten Drehscheibe für den Autokauf geworden. Zahlreiche Fahrzeug-Onlinebörsen dominieren den Gebrauchtwagenmarkt, so dass sich heute rund 90 Prozent aller Autokäufer im Internet über die „Second-Hand-Autos“ informieren und dort auch teilweise ihre Käufe bzw. Verkäufe abwickeln.**

**Alles klingt so einfach**, weil es eben auch so einfach ist! Viele Gebrauchtwagen-Interessenten sind im Internet unterwegs, immer auf der Suche nach einem Schnäppchen. Wir möchten Ihnen ein paar Tricks und Tipps zeigen wie auch Sie die perfekte Internet-Anzeige gestalten können und somit Ihr altes Auto „los werden“ oder einen neuen Gebrauchtwagen zu kaufen.

## 1. Preisfindung

**Ihre Entscheidung ist gefallen:** Sie wollen Ihr Fahrzeug über das Internet verkaufen. Ihre Verkaufschancen erhöhen sich mit dem besten Preis. Bleiben Sie bei der Preisfindung realistisch, sind Sie sich unsicher, dann schauen Sie sich in der Fahrzeugbörse auf Auto.de um. Geben Sie alle Details Ihres Autos in die Suchmaske ein. Die wichtigsten Faktoren sind neben Marke und Modell: Baujahr, Kilometerstand, Zustand und Zusatzausstattungen/Extras. Vergleichen Sie anhand der Ergebnisliste die Suchergebnisse miteinander. Bilden Sie davon den Durchschnittspreis. Somit haben Sie einen ersten Eindruck, was Ihr Fahrzeug ungefähr wert sein könnte. Möchten Sie mit dem Kaufinteressenten verhandeln oder einen Festpreis vereinbaren? Berücksichtigen Sie dies beim Festsetzen des Preises und lassen Sie gegebenenfalls Spielraum für Preisverhandlungen.

### Tipp!

**Sie wollen es schwarz auf weiß** haben: Mit Hilfe der Schwacke-Liste können Sie online Ihr Fahrzeug bewerten. Unter Berücksichtigung aller relevanter Faktoren, wie beispielsweise Erstzulassung, Laufleistung und Sonderausstattung. Diese individuelle Fahrzeugbewertung bekommen Sie unter [www.schwacke.de](http://www.schwacke.de) für 7,90 Euro.

## 2. Fotografieren

**Mit den perfekten Bildern** erhöhen Sie Ihre Verkaufschancen. Als Premiummitglied bei Auto.de können Sie bis zu 15 Bilder online einstellen, nutzen Sie diese Chance, denn ein Bild sagt mehr als 1000 Worte. Das Fahrzeug sollte sowohl außen, als auch innen gründlich gereinigt werden. Wenn Sie sich in Ihr Auto neu verlieben Si Verwenden Sie eine Digitalkamera und fotografieren Sie im Querformat. Wählen Sie einen neutralen Hintergrund, alles andere wie Personen und Fahrzeuge wirken unruhig und lenken von Ihrem Auto ab. Am besten eignet sich

ein sonniger Tag, denn ein trister Regentag ist nicht unbedingt von Vorteil für Fotos von Ihrem Fahrzeug. Fotografieren Sie morgens oder abends, da steht die Sonne am besten. Achten Sie darauf, dass das Fahrzeug Sonnenlicht von vorne bekommt, nicht im Gegenlicht oder halb im Schatten steht. Vermeiden Sie nach Möglichkeit in geschlossenen Räumen den Blitz. Falls, Sie doch das Blitzlicht verwenden, nutzen Sie den automatischen Blitz. Aufgrund der oft stark eingeschränkten Reichweite des Blitzlichtes sollten Sie nicht zu weit vom Auto entfernt stehen.

## **Tipp!**

Nutzen Sie unseren praktischen Foto-Guide. Hier finden Sie nützliche Beispiele, wie Sie Ihr Fahrzeug optimal präsentieren können.

## **3. Inserieren, aber richtig**

**Nachdem Sie die Fotos** von Ihrem Fahrzeug gemacht haben, können Sie unter dem Punkt „Fahrzeug anbieten“ dieses inserieren. Wählen Sie, ob Sie mit Hilfe des Fahrzeugscheins oder ohne Fahrzeugschein inserieren. Wir empfehlen Ihnen das schnelle und einfache Inserieren mithilfe der Schlüsselnummer (HSN/TSN). Des Weiteren benötigen Sie Ihren Fahrzeugbrief, Datum des nächsten HU/AU-Termins und das Datum ab wann das Fahrzeug zum Verkauf steht. Auf der folgenden Seite geben Sie nun alle für den Verkauf relevanten Informationen ein. Versetzen Sie sich immer in die Lage des Käufers: Was würden Sie persönlich unbedingt wissen wollen, wenn Sie ein Auto kaufen. Unser Tipp: Je detaillierter die Beschreibung, desto größer sind Ihre Verkaufschancen. Es nützt nichts, wenn Sie Mängel verschweigen, der Interessent sieht sie sowieso. Außerdem müssen [Versprechen beim Gebrauchtwagenverkauf](#) gehalten werden. Das Amtsgericht München entschied, dass sich ein Verkäufer bei fehlenden Eigenschaften am Verkaufsobjekt nicht auf einen Gewährleistungsausschluss berufen darf.

## **4. Kurz vorm Verkauf**

**Auf Ihr Inserat haben sich Interessenten gefunden** und wollen nun Ihr Fahrzeug testen. Im Folgenden möchten wir Ihnen ein paar Tipps geben, die Ihnen die Verhandlungen erleichtern könnten. Vereinbaren Sie zu Ihrer Sicherheit einen neutralen Ort zur Fahrzeugbesichtigung, wenn es sich einrichten lässt, dann versuchen Sie eine weitere Person zum Verkaufsgespräch mitzunehmen. Es kommt vor, dass Interessenten den Ausdruck fälschen, um den von Ihnen geforderten Preis zu drücken, von daher nehmen Sie am besten Ihren eigenen Ausdruck mit. Legen Sie für aufkommende Preisverhandlungen eine Schmerzgrenze für sich fest. Überlegen Sie sich vor Fahrtantritt eine geeignete Strecke und planen Sie genügend Zeit ein, auch für

eventuell folgende Termine, die Sie bereits vereinbart haben. Nehmen Sie auf jeden Fall an der Probefahrt teil. Der Kaufinteressent könnte Ihnen gefälschte oder gar gestohlene Dokumente vorgelegt haben und sich mit Ihrem Fahrzeug auf und davon machen.

## 5. Der Verkauf

**Gratulation! Sie haben Ihr Fahrzeug erfolgreich verkaufen können**, jetzt haben Sie noch einige Punkte zu beachten. Legen Sie sich alle wichtigen Unterlagen bereit: Fahrzeugschein und -brief, Serviceheft und den letzten TÜV-Bericht. Schließen Sie auf jeden Fall einen schriftlichen Vertrag ab. Hier finden Sie einen Musterkaufvertrag über einen Gebrauchtwagenverkauf zwischen Privatpersonen. Damit sichern Sie sich schriftlich ab und schließen einen eventuell später auftretenden Rechtsstreit aus, obgleich auch mündliche Vertragsabschlüsse gültig sind. Übernehmen Sie alle notwendigen Angaben in den Kaufvertrag und lassen Sie sich auf alle Fälle die von Ihnen ausgehändigten Dokumente und Schlüssel quittieren. Keine Übergabe der Fahrzeugdokumente bevor der volle Kaufpreis gezahlt wurde und wenn möglich in bar. Es ist zu empfehlen, Gewährleistungsansprüche vertraglich auszuschließen («Das Kraftfahrzeug wird unter Ausschluss der Sachmängelhaftung verkauft»). Dann kann der Käufer nur beim Fehlen vertraglich «zugesicherter Eigenschaften» (siehe oben) oder beim Nachweis einer arglistigen Täuschung Ihrerseits Ansprüche stellen. Versäumen Sie dies, unterliegen Sie der gesetzlichen zweijährigen Gewährleistungspflicht und bei nachträglich festgestellten Mängeln bedeutet das, dass der Käufer nachträglich den Kaufpreis mindern kann, auf eine kostenlose Reparatur bestehen oder ganz vom Vertrag zurücktreten kann. Rechtlich gesehen sind Sie einem Autohändler (der die Gewährleistung ebenfalls nicht ausschließen kann) gleichgestellt.

### Tipp!

Unter <http://www.auto.de/magazin/showArticle/article/16355/Tipp-Augen-auf-beim-Autokauf-So-schuetzt-man-sich-vor-betruegerischen-Inseraten> können Sie sich über uns bekannte Betrugsmethoden informieren.

### Unsicher?

Wenn Sie noch Fragen zum Inserieren von Fahrzeugen haben, dann steht Ihnen bei Auto.de Montag bis Freitag von 8:00 bis 17:00 Uhr unter 0341/49288-4358 telefonisch persönliche Ansprechpartner für Ihre Fragen zur Verfügung.