

www.autoscout24.ch

AUTO

SCOUT 24

Ratgeber Autoverkauf



Beim Verkauf eines Autos geht es meist um grössere Geldbeträge.

Mit diesem Ratgeber helfen wir Ihnen, bei Ihrem Autoverkauf von der Vorbereitung bis zum Vertragsabschluss alle wichtigen Punkte zu beachten. Beachten Sie aber bitte, dass sich trotz aller Sorgfalt Fehler einschleichen oder Bestimmungen ändern können.

Konsultieren Sie deshalb vor allem bei rechtlichen und versicherungstechnischen Fragen zusätzlich eine Fachperson oder ihre Versicherung.

Inhaltsverzeichnis

Vorbereitung

Wie Sie Ihr Auto zum Verkauf fit machen 03

Das optimale Inserat

Wie Sie Ihr Auto im besten Licht präsentieren 04

Die Verhandlung

Wie sie beim Verkaufsgespräch clever verhandeln 05

Die Formalitäten

Was Sie nicht vergessen dürfen 06

Kaufvertrag 07

Die Vorbereitung

Zeitpunkt

Überlegen Sie sich, wann die Nachfrage nach Ihrem Auto am grössten sein könnte. Gewisse Autos lassen sich je nach Jahreszeit besser oder schlechter verkaufen. Cabrios sind im Frühjahr Renner, Geländewagen und günstige „Winteroccasionen“ verkaufen sich besser im Herbst.

Zustand

Personenwagen müssen bei einem Halterwechsel amtlich geprüft werden (MFK), wenn die letzte Prüfung mehr als ein Jahr und die erste Inverkehrsetzung mehr als zehn Jahre zurückliegt. Verkaufen Sie Ihr Auto besser kurz nach dem Vorführdatum („ab MFK“); so erzielen Sie einen besseren Preis.

Optik

Reinigen Sie den Wagen noch einmal gründlich vor dem Besichtigungstermin, auch eine Politur ist empfehlenswert.

Service

Lassen Sie Ihr Auto vor dem Verkauf bzw. vor der MFK checken und warten. Diverse Service-Pakete bietet z.B. Migrol.

Smart-Repair

Bei leichten Schäden (Lackschäden, kleine Beulen, Textilschäden) können Sie evtl. durch Reparaturen bzw. eine professionelle Fahrzeugaufbereitung (sog. Smart Repair oder Spot Repair) einen deutlich höheren Preis erzielen. Lassen Sie ggf. einen Kostenvoranschlag durch Ihren Garagisten machen.

Das optimale Inserat

Bild

Statten Sie Ihr Inserat mit mindestens einem Originalbild aus. Die AutoScout24-Statistiken zeigen deutlich, dass diese Inserate wesentlich häufiger angeklickt werden als Inserate ohne Foto. Achten Sie aber darauf, dass es sich um ein qualitativ gutes Photo handelt, und dass das Photo für das Inserat automatisch auf eine Standard-Bildgrösse skaliert wird.

Beschreibung

Beschreiben Sie Ihr Fahrzeug möglichst genau. Eine Hilfe bietet das Erfassen des Inserates mit Hilfe des Fahrzeugausweises.

Wahrheit

Ihre Fahrzeugbeschreibungen müssen der Wirklichkeit entsprechen. Achten Sie also auf exakte Formulierungen und hüten Sie sich vor unbedachten Lobliedern auf Ihr Auto. Angaben über Baujahr, Kilometerstand und kürzlich bestandene MFK gelten als sogenannte „stillschweigende Eigenschaftszusicherungen“. Dagegen gelten Bezeichnungen wie „neuwertig“, „einwandfrei“, „läuft gut“ oder ähnliches als unverbindliche Aussagen.

Beachten Sie ebenfalls die Insertionsregeln auf unserer Website.

„Topangebot“

Um Ihr Angebot aus der Masse hervorzuheben und somit den Beachtungsgrad Ihres Inserates zu erhöhen, können Sie zusätzlich ein „Topangebot“ buchen. Das Topangebot erscheint auf der Ergebnisliste prominent oberhalb der anderen Angebote.

Print

Erweitern Sie die Reichweite des Inserates und inserieren Sie in eine Zeitung oder Zeitschrift. AutoScout24 bietet hierzu die Möglichkeit, mit einigen Klicks Ihr erfasstes Inserat an eine beliebige Zeitung oder Zeitschrift zu übermitteln.

Garantie

Wenn sich Ihr Auto in einem sehr guten Zustand befindet, können Sie es bei Quality1 versichern lassen. Darauf wird Ihr Auto auf der Ergebnisliste und im Inserat mit dem Siegel gekennzeichnet. Dies schafft Vertrauen und führt häufig zu besseren Verkaufspreisen.

Die Verhandlung

Terminabsprache

Planen Sie genügend Zeit ein für Besichtigung und Probefahrt (ca. 1h), vermeiden Sie wenn möglich die Stosszeiten. Überlegen Sie sich bereits eine geeignete Strecke (innerorts und Autobahn) für die Probefahrt.

Identität des Käufers

Verlangen Sie vom Käufer zu Kontrolle Führerschein und Identitätsausweis – Sie wollen ja nicht in Schwierigkeiten geraten. Notieren Sie sich Namen und ID-Nummer.

Dokumente

Legen Sie alle wichtigen Unterlagen bereit, die den potenziellen Käufer interessieren könnten: Fahrzeugausweis, Serviceheft, Protokoll der letzten MFK, Abgasdokument, Bedienungshandbücher. Ebenfalls hilfreich sind Belege über Zusatzausstattungen sowie Wartungsarbeiten und Reparaturen.

Verkaufsargumente

Überlegen Sie sich alle Argumente, die für Ihr Fahrzeug sprechen: zeitloses Design, erneuerte Teile, zusätzliche Ausstattung – was Ihnen einfällt. Erwähnen Sie aber auch Schwachstellen des Fahrzeugs (ausschliessliches Lob macht misstrauisch).

Unfallschäden/Mängel

Generell gilt: Sie müssen für alle Eigenschaften, die Sie dem Wagen zuschreiben, einstehen. Informieren Sie also den Käufer bei der ersten Kontaktaufnahme über Schäden oder Mängel am Auto. Dabei müssen Sie nicht jeden Kratzer oder „kosmetische“ Korrektur zu erwähnen, wohl aber (frühere) Unfallschäden, da das Verschweigen solcher Schäden als „arglistige Täuschung“ bewertet werden kann. In einem solchen Fall kann der Käufer später vom Vertrag zurücktreten oder den Kaufpreis mindern; bei einem Unfall können Sie sogar zu Schadenersatz verpflichtet werden.

Sind Sie nicht der Erstbesitzer des Fahrzeugs und haben Sie nicht vollständige Gewissheit, machen Sie keine Aussage bezüglich der Unfallfreiheit des Autos. Wenn Sie in einem Vertragsvordruck die Zusicherung „unfallfrei“ ankreuzen, übernehmen Sie damit auch die Verantwortung für Unfallschäden der Vorbesitzer und haben ggf. die entsprechenden Konsequenzen zu tragen.

Schmerzgrenze

Überlegen Sie sich für die Preisverhandlung, wie weit Sie den Preis heruntersetzen wollen und können. Ein gewiefter Käufer wird den Spielraum geschickt ausloten.

Probefahrt

Sitzen Sie bei der Probefahrt mit ins Auto, dann können Sie Geräusche u.ä. des Wagens gleich kommentieren (aber seien Sie zurückhaltend). Ausserdem kann so ein angeblicher Kaufinteressent mit dem Auto nicht einfach verschwinden. Falls Sie das Auto bereits abgemeldet haben, ist eine Probefahrt nur mit Tagesnummern möglich. Besorgen Sie diese rechtzeitig beim Strassenverkehrsamt, Sie benötigen dazu einen Versicherungsnachweis.

Die Formalitäten

Vertrag

Schliessen Sie auf jeden Fall einen schriftlichen Vertrag ab. Zwar sind auch mündliche Verkaufsabschlüsse gültig. Um Unstimmigkeiten und späteren Streit auszuschliessen, sollten Sie den Fahrzeugverkauf unbedingt schriftlich absichern.

Tragen Sie alle notwendigen Angaben in den Kaufvertrag ein: Name und Adresse, ID-Nummer. Lassen Sie sich ggf. alle ausgehändigten Dokumente und Schlüssel quittieren.

Einen Musterkaufvertrag finden Sie im Anhang.

Haftung

Sie sollten die Gewähr für Sachmängel ausschliessen (Ausnahmefall: Quality1). Damit wird keine eigentliche Garantie gewährt; die Offenbarungspflicht von früheren Unfallschäden und die Haftung für verschwiegene Mängel und zugesicherte Eigenschaften gelten aber trotzdem.

Bezahlung

Am sichersten für Sie ist es, den Kaufpreis bei der Fahrzeugübergabe bar zu kassieren – unter Berücksichtigung der notwendigen Sicherheitsmassnahmen (siehe Abschnitt Sicherheit).

Übergabe

Übergeben Sie dem Käufer Auto und Fahrzeugausweis erst nach Bezahlung des vollen Kaufpreises.

Nummern

Der Käufer darf das Auto selbstverständlich nur mit für dieses Fahrzeug eingelösten Nummern nach Hause fahren. Einigen Sie sich mit dem Käufer über das Vorgehen für die Übergabe (Annullierung des Fahrzeugausweises, Nummernschilder, Fahrzeug-Überführung).

Beachten Sie dabei folgendes:

- Fahrzeugausweise können nur beim Strassenverkehrsamt der jeweiligen Zulassung annulliert werden. Üblicherweise besorgt dies der bisherige Fahrzeughalter; es kann jedoch auch durch den Käufer oder auf postalischen Weg geschehen.
- Fahrzeuge mit annullierten Fahrzeugausweis dürfen nur noch am selben Tag (bis Mitternacht) auf den Strassen bewegt werden.
- Die zugehörigen Nummernschilder können nach Annullierung des Fahrzeugausweises zwei Wochen lang behalten werden.

Sicherheit

Im schlimmsten Fall hat ein angeblicher Käufer kriminelle Absichten. Vermeiden Sie daher ungewöhnliche Treffpunkte (z.B. Parkhaus, Autobahnparkplatz). Nehmen Sie das Handy und (wenn möglich) eine weitere Person mit zum Verkaufsgespräch und lassen Sie für die Probefahrt den Fahrzeugausweis ausnahmsweise zuhause.

Beachten Sie ebenfalls die weiteren Sicherheitstipps auf unserer Website.

Viel Erfolg beim Verkauf Ihres Autos!

Kontakt

Scout24 Schweiz AG
 AutoScout24
 Industriestrasse 45
 CH-3175 Flamatt
 Telefon +41 (0)31 744 21 31
 Fax +41 (0)31 744 21 22
 Internet www.autoscout24.ch
 E-Mail info@autoscout24.ch

Kaufvertrag für Occasionswagen

(Es wird die männliche Schreibform verwendet)

Verkäufer

Name	<input type="text"/>
Vorname	<input type="text"/>
Strasse	<input type="text"/>
PLZ / Ort	<input type="text"/>

Käufer

Name	<input type="text"/>
Vorname	<input type="text"/>
Strasse	<input type="text"/>
PLZ / Ort	<input type="text"/>

Fahrzeug

Marke	<input type="text"/>
Kilometerstand	<input type="text"/>
1. Inverkehrssetzung	<input type="text"/>

Modell	<input type="text"/>
Fahrgestell-Nr.	<input type="text"/>
Geprüft am	<input type="text"/>

unfallfrei: ja nein

Zusätzliche Ausrüstung / Zubehör

<input type="text"/>
<input type="text"/>
<input type="text"/>
<input type="text"/>
<input type="text"/>

Zahlungsmodalitäten	<input type="text"/>
---------------------	----------------------

Verkaufspreis in	<input type="text" value="CHF"/>
------------------	----------------------------------

Weitere Abmachungen

<input type="text"/>
<input type="text"/>
<input type="text"/>
<input type="text"/>

1) Gewährleistung und Zusicherungen

Der Verkäufer schliesst jegliche Gewähr für Sachmängel aus, ausser für in diesem Vertrag schriftlich zugesicherte Eigenschaften.

2) Eigentumsvorbehalt

Handelt es sich nicht um einen Barverkauf, hat der Verkäufer das Recht, einen Eigentumsvorbehalt im Sinne von Art. 715 ZGB am Fahrzeug und dessen Zubehör im Eigentumsvorbehaltsregister einzutragen.

3) Anwendbares Recht

Im Übrigen finden die gesetzlichen Bestimmungen über den Kaufvertrag (Art. 184 ff. OR) Anwendung.

Lieferdatum	<input type="text"/>
-------------	----------------------

Lieferort	<input type="text"/>
-----------	----------------------

Verkäufer

Ort / Datum	<input type="text"/>
Unterschrift	<input type="text"/>

Käufer

Ort / Datum	<input type="text"/>
Unterschrift	<input type="text"/>