

AUTO

SCOUT 24

Ratgeber **Autoverkauf**

www.autoscout24.ch

Wie Sie Ihr Auto für den Verkauf fit machen

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 beispielsweise im Frühjahr ein 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») und erzielen Sie so einen besseren Preis.

Optik

Reinigen und polieren Sie den Wagen noch einmal gründlich vor dem Besichtigungstermin.

Smart-Repair

Bei leichten Schäden (Lackschäden, kleine Beulen, Textilschäden) können Sie durch Reparaturen bzw. eine professionelle Fahrzeugaufbereitung (sog. Smart Repair) einen deutlich höheren Preis erzielen. Bitten Sie Ihren Garagisten um einen Kostenvoranschlag.

Erstellen Sie das optimale Inserat

Bild

Statten Sie Ihr Inserat mit mehreren Originalbildern aus. Die AutoScout24-Statistiken zeigen deutlich, dass bebilderte Inserate wesentlich häufiger angeklickt werden als Inserate ohne Foto.

Beschreibung

Beschreiben Sie Ihr Fahrzeug möglichst genau und ausführlich. 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 unsere Insertionsregeln.

«Topangebot»

Um Ihr Angebot hervorzuheben und den Beachtungsgrad zu erhöhen, können Sie zusätzlich ein «Topangebot» buchen. Das Topangebot erscheint auf der Ergebnisliste prominent oberhalb der anderen Angebote.

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.

Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch

Terminabsprache

Planen Sie genügend Zeit ein für die Besichtigung und Probefahrt.

Identität des Käufers

Verlangen Sie vom Käufer zur Kontrolle Führerschein und Identitätsausweis.

Dokumente

Legen Sie alle wichtigen Unterlagen bereit, die den potenziellen Käufer interessieren könnten: Fahrzeugausweis, Serviceheft, Protokoll der letzten MFK, Abgasdokument und 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.

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, so 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.

Probefahrt

Sitzen Sie bei der Probefahrt mit ins Auto, dann können Sie Geräusche des Wagens gleich kommentieren. Wichtig: 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.

Formalitäten rund um den Autoverkauf

AUTO

SCOUT 24

So regeln Sie die Formalitäten

Vertrag

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

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 aber auch durch den Käufer oder auf postalischem Weg geschehen.
- Fahrzeuge mit annulliertem 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.

Viel Erfolg beim Verkauf Ihres Autos!

Kontakt-Box:

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