

# **Servicedokument: Alles zum Thema Autokauf und –verkauf**

## **Inhalt**

<b>Die Grundentscheidung: Gebrauchtwagen oder Neuwagen?</b>	<b>2</b>
<b>So finden Sie das richtige Modell</b>	<b>4</b>
<b>Kauf mit Sicherheit – der Neuwagen</b>	<b>9</b>
<b>Kauf mit Ersparnis – der Gebrauchtwagen</b>	<b>15</b>
<b>Der Autoverkauf</b>	<b>21</b>
<b>Top-Ten-Listen: Die beliebtesten, die zuverlässigsten und die sparsamsten Autos</b>	<b>27</b>
<b>Die Kfz-Steuersätze für Benzin- und Dieselmotoren</b>	<b>29</b>
<b>Checkliste: So testen Sie einen Neuwagen</b>	<b>30</b>
<b>Checkliste: So prüfen Sie einen Gebrauchtwagen</b>	<b>32</b>
<b>Musterbrief für die Abmeldung bei der Zulassungsstelle</b>	<b>34</b>
<b>Formular für die Um- oder Abmeldung bei der Versicherung</b>	<b>35</b>
<b>Kaufvertrag für Privatpersonen über ein gebrauchtes Fahrzeug</b>	<b>36</b>

## Die Grundentscheidung: Gebrauchtwagen oder Neuwagen?

In Deutschland werden pro Jahr rund drei Millionen Neuwagen und zirka sieben Millionen Gebrauchtwagen gekauft. Doch was spricht für, was gegen den Kauf eines Neuwagens oder Gebrauchtwagens? Und: Mit welchen Anschaffungskosten müssen Sie rechnen?



### Deutschland und seine Autos

Die Deutschen und ihr Auto, das ist eine mehr als 100-jährige Liebesgeschichte, seit Auto-Erfinder Carl Benz 1886 einen Motor in eine Kutsche setzte. Und Berta Benz damit die erste Autospazierfahrt der Welt unternahm. Mittlerweile werden pro Jahr rund zehn Millionen Neu- und Gebrauchtwagen in Deutschland ver- und gekauft. In allen Preisklassen. Grundlegend ist die Entscheidung, ob es ein Neu- oder ein Gebrauchtwagen sein soll.

### Neuwagen – was spricht dafür?

Nach einem Hauskauf ist das Auto die teuerste Investition im Leben, vor allem, wenn es ein Neuwagen ist. Teuer, aber die Vorteile eines nagelneuen Modells sind offensichtlich:

- Gewährleistung oder Garantie des Herstellers von mindestens zwei Jahren (siehe Seite 3)
- modernste Technik (zum Beispiel Motor, Crash-Sicherheit, Katalysator)
- frei wählbare Ausstattung
- hohe Zuverlässigkeit und geringes Reparaturrisiko
- geringere Aufwände für Versicherung und Steuer
- optimaler Zustand

Viele Vorzüge, die mit dem einen einzigen Nachteil erkaufte werden müssen: Ein Neuwagen ist erheblich teurer als ein vergleichbar gutes, gebrauchtes Modell. Durchschnittlich kostet ein Neuwagen 24.090 Euro laut DAT Report 2005. Gebrauchtwagen sind im Schnitt fast zwei Drittel billiger. Auch der Wertverlust ist beim Neuwagen um ein Vielfaches höher. Denn ein Neuwagen liegt nach dem ersten Jahr bei 25 Prozent, nach vier Jahren bei rund 50 Prozent des Neuwerts. Empfehlenswert ist deshalb eine Haltedauer von drei bis sechs Jahren.

## Gebrauchtwagen – was spricht dafür?

Gebrauchtwagen gibt es in allen Preislagen, von 100 bis 100.000 Euro. Klingt gut, aber im Unterschied zum neuen Modell können Gebrauchtwagen einige Nachteile mitbringen:

- maximal ein Jahr Gewährleistung
- alte Technik, spürbarer Verschleiß
- Ausstattung nicht frei wählbar
- geringere Zuverlässigkeit, höheres Reparaturrisiko
- höhere Aufwände bei Versicherung und Steuer
- optisch teilweise mangelhaft

Viele Einschränkungen, die ein Vorteil aufwiegt: Gebrauchtwagen gibt es zu günstigen Preisen, Autofahren wird so für – fast – jeden erschwinglich. Ein durchschnittlicher Gebrauchtwagen kostete 2004 etwa 7.900 Euro. Das sind rund 32 Prozent eines durchschnittlichen Neuwagens (DAT). Und: Der Wertverlust ist bei einem Gebrauchten erheblich geringer als beim Neuwagen. Ohne Verlust an Qualität, wenn es sich beispielsweise um einen Jahreswagen handelt, der nur wenige Kilometer gefahren ist. Quasi neu, aber viel günstiger. Da macht Autofahren gleich nochmal so viel Spaß.

## Was bekommen Sie für wie viel Geld?

- Wer maximal 5.000 Euro anlegen will, entscheidet sich automatisch für einen Gebrauchtwagen. Meistens landet er zudem im privaten Automarkt, denn Händlerangebote für Gebrauchte sind in dieser Kategorie selten. Der wichtigste Grund: Händler müssen ein Jahr Gewährleistung bieten – und das lohnt sich nur ab einem bestimmten Preis und bei nicht zu alten Autos.
- Bis 10.000 Euro gibt es Gebrauchtwagen der Kompakt- und Mittelklasse oder Neuwagen in der Kleinwagenklasse. Dort finden sich moderne Modelle wie der brandneue VW Fox, der neue Fiat Panda oder der aktuelle Preisbrecher Dacia Logan. Alle mit neuer Technik, geringer Schadstoffklasse und viel Sicherheit wie Airbag und ABS.
- Wer deutlich mehr als 10.000 Euro investieren will, sucht bevorzugt im Neuwagenmarkt. Kompaktmodelle liegen um 15.000 Euro, die beliebte Mittelklasse wie VW Passat oder Ford Mondeo beginnt bei 20.000 Euro. Alternativ bekommt man für das Geld auch schon einen gebrauchten BMW 5er oder einen Audi A6, wenn es etwas mehr Platz und Image sein soll.

Haben Sie sich zwischen Neu- und Gebrauchtwagen grundsätzlich entschieden, dann steht die nächste Frage an: Welches Modell passt zu Ihnen und Ihren Bedürfnissen?

### *Gewährleistung und Garantie*

Bei der Gewährleistung haftet ein Verkäufer ohne Rücksicht auf ein Verschulden dafür, dass die verkaufte Sache zur Zeit des Verkaufs fehlerfrei ist. Nicht unter Gewährleistung fallen Mängel, die erst nach dem Kauf aber innerhalb der Gewährleistungszeit auftreten, zum Beispiel durch Verschleiß. Der Zustand der Ware zum Zeitpunkt der Übergabe ist also alleine entscheidend. Die Gewährleistungszeit ist gesetzlich vorgeschrieben.

Anders bei der Garantie: Hier garantiert der Verkäufer, dass eine verkaufte Sache für eine bestimmte Zeit funktioniert. Unabhängig davon, ob der Fehler oder Defekt schon beim Verkauf bestanden hat, oder erst innerhalb der Garantiezeit aufgetreten ist. Die Garantie ist eine freiwillige Leistung des Verkäufers.

## So finden Sie das richtige Modell

**Welches Auto passt zu mir und meinen Bedürfnissen? Keine leichte Frage für Autokäufer, die unter tausenden von Modellvarianten wählen können. Was zählt? Was ist wirtschaftlich und vernünftig? Lesen Sie hier, was Sie bei der Wahl der Größe, des Motors und der Ausstattung beachten sollten.**



### Die richtige Größe

Die entscheidende Frage beim Autokauf ist die der Größe. Wie viel Auto darf oder muss es sein? Zu wenig ist auf Dauer anstrengend, zu viel ist zu teuer. Zwar bleibt das Auto für die meisten ein Kompromiss zwischen Traumauto und Alltagsmobil. Doch auch ein Kompromiss muss zu den Bedürfnissen und Nutzungsanforderungen passen. Machen Sie sich zu den folgenden vier Punkten daher selbst Gedanken. Sie werden schnell sehen, ob mehr Argumente für ein kleineres oder ein größeres Modell sprechen.

- Single, Pärchen oder Familie an Bord?
- Kurz- oder Langstreckenauto? Parkplatzsorgen oder Autobahnkomfort?
- Erst- oder Zweitwagen? Mehr Schönheit oder mehr Nutzwert?
- Firmen- oder Familienwagen? Wie teuer darf der Unterhalt sein?

### Wie viel Motor muss sein?

Neben der Größe ist auch die richtige Motorisierung wichtig, um auf Dauer mit dem Wagen zufrieden zu sein. Ein Tipp vorweg: Niemals als Privatkäufer die kleinste Motorisierung wählen. Denn mit dem Basistriebwerk ist das Auto nur gerade ausreichend unterwegs, die meisten Überholvorgänge werden zur Strapaze, beladen kriecht das Auto jeden Berg hoch. Mindestens das zweitstärkste Triebwerk ist empfehlenswert.

Ansonsten gilt: Eine PS-Empfehlung für alle Modelle gibt es nicht, doch grob können Sie sich an folgenden Anhaltspunkten orientieren: Vor zehn Jahren waren die Autos durchschnittlich mit 90 PS ausgestattet, heute sind es schon mehr als 100. Grund: Die Autos sind durch mehr Sicherheit und Komfort an Bord immer schwerer geworden. Über den Daumen gepeilt lässt sich sagen: Mini- und Kleinwagen sollten statt 50 besser 60 bis 75 PS haben, Autos der Golf-Klasse nicht unter 100 PS, eine Mittelklasse ab 125 PS. Sehr große und schwere Fahrzeuge wie Vans oder Geländewagen sind mit einem durchzugsstarken Diesel ab 140 PS gut bedient, Cabrios und Roadster machen ab 150 PS am meisten Spaß.

Grundsätzlich reichen Vierzylinder bis zwei Liter Hubraum vollkommen aus. Aber, so pflegen Mechaniker zu sagen: „Hubraum ist durch nichts zu ersetzen.“ Das heißt, mit mehr Hubraum gibt es mehr Durchzug – auch ohne Turbolader oder Kompressor. Der Preis dafür ist ein höherer Benzinverbrauch. Dafür bietet ein Sechszylinder ab zwei Liter Hubraum mehr Laufruhe und eine höhere Lebenserwartung. Er empfiehlt sich für Reiselimousinen.

Mehr als drei Liter Hubraum und sechs Zylindern darf getrost als Verschwendung gelten. Brauchen kann so viel Leistung keiner. Aber auch zu viel Leistung in kleinen Autos kann ein Handicap sein. Extrem übermotorisierte Modelle wie VW Lupo GTI oder Peugeot 206 RC sind zwar Beschleunigungswunder. Aber die Versicherung ist enorm teuer und der Materialverschleiß überdurchschnittlich hoch.

### Wann lohnt sich ein Diesel?

Seit die Benzinpreise immer weiter über die Ein-Euro-Grenze klettern, entscheiden sich die Neufahrzeugkäufer zunehmend für ein Dieselmodell. Der Marktanteil bei Neuzulassungen hat fast 50 Prozent erreicht. Dank neuer Technik wie Common-Rail (CDI/HDI/JTD) und Pumpe-Düse (TDI) werden die früher als „Trekkermotoren“ verachteten Motoren immer sparsamer, kräftiger und sauberer in der Verbrennung. Erst recht, wenn künftig Rußpartikelfilter serienmäßig zum Einsatz kommen. Aber wann lohnt sich ein Diesel?

Die alte Faustregel sagt: Ab 20.000 Kilometer Jahresfahrleistung. Das gilt so nicht immer. Entscheidend ist der Neupreis: Kostet der Diesel deutlich mehr als der vergleichbare Benziner, sind die Kosten über die Spritersparnis nicht so schnell wieder aufzufangen. Ist der Preis beinahe gleich, muss nur die Differenz bei Steuer und Versicherung herausgefahren werden. Das geht meistens schnell.

### Rechnen Sie mit!

Schon mal einen Diesel mit einem Benziner verglichen, wenn es um die Kaufentscheidung geht? Das ist eigentlich ganz einfach. Denn alle wichtigen Angaben finden sich im Internet: Neuwagenpreise, Schadstoffklasse und Verbrauch bei den Autoherstellern und die Typklassen für die Versicherung beim Gesamtverband der Versicherer ([www.gdv.de](http://www.gdv.de)). Die Steuersätze finden Sie in diesem Ratgeber auf Seite 29. Dann können Sie alle Angaben wie in der folgenden Tabelle aufschreiben und wie unter der Tabelle gezeigt ausrechnen, ab wie viel Kilometer Jahresleistung sich der Dieselmotor finanziell lohnt.

### Angaben für die Beispielrechnung: Vergleich von Diesel- mit Benzinermotor

Modell	VW Polo 1.4 (75 PS)	VW Polo 1.4 TDI (70 PS)
Grundpreis	12.550 Euro	13.485 Euro
<b>Differenz beim Grundpreis</b>		+ 935 Euro
Verbrauch auf 100 km	6,4 Liter Super 7,68 Euro (1,20 €/Liter)	4,4 Liter Diesel 4,40 Euro (1,00 €/Liter)
<b>Differenz der Spritkosten auf 100 km</b>	+ 3,28 Euro/100 km	
Steuer	94 Euro (Euro 4)	231 Euro (Euro 4)
<b>Differenz bei der Steuer</b>		+ 137 Euro/pro Jahr
Haftpflicht/Vollkasko: Kosten (Beispiel)	15/16 1026 Euro/Jahr	15/15 974 Euro/Jahr
<b>Differenz bei den Versicherungskosten</b>	+ 52 Euro/pro Jahr	

Haben Sie alle Angaben wie in der Tabelle gezeigt notiert, können Sie mit dem Vergleich starten. Schon der erste Blick zeigt: Zwar ist der Diesel in der Anschaffung und bei der Steuer teurer. Aber beim Verbrauch

spart er kräftig ein, in diesem Fall sogar bei der Versicherung. Werden alle Mehrkosten durch die Ersparnis pro 100 Kilometer dividiert, ergibt sich die Fahrleistung, ab der das Dieselmodell günstiger als das Benzinermodell zu bewegen ist. Und so wird jetzt gerechnet:

Bei angenommenen vier Jahren Fahrzeit rechnet sich das Beispiel wie folgt: 4 x 137 Euro Steuerdifferenz minus 4 x 52 Euro Versicherungsdifferenz plus 1 x 935 Euro Preisdifferenz = 1.275 Euro geteilt durch 3,28 Euro Spritersparnis beim Diesel = 388 x 100 km.

Ergebnis: Nach 38.800 Kilometern Fahrleistung in vier Jahren oder knapp 10.000 Kilometern pro Jahr liegen Benziner und Diesel bei den Kosten gleichauf. Wer mehr Kilometer im Jahr fährt, sollte den Diesel wählen, wer weniger mobil ist, spart mit dem Benziner. Noch genauere Kalkulationen gibt es im Internet unter [www.autobudget.de](http://www.autobudget.de).

### **Gas und Biodiesel**

Teures Öl macht alternative Kraftstoffe interessant. Benzinmotoren können auch mit Erd- und Flüssiggas (Liquified Petrol Gas/LPG) betrieben werden. Für Dieselfahrer bietet sich der umweltfreundliche Biodiesel an (Raps-Methylester/RME).

Unproblematisch ist der Einsatz von Erdgas. Deshalb werden sogar schon ab Werk Neuwagen für Benzin- und Gasbetrieb angeboten, so genannte Bi-Fuel. Altfahrzeuge können für 2.500 bis 5.000 Euro auf den Gasbetrieb umgerüstet werden. Wegen der hohen Umrüstkosten gibt es Förderprogramme von Bund und Ländern, die allerdings nur einen Teil der Kosten decken. Der Kauf von Gasautos oder das Umrüsten kann sich lohnen, weil bei ungefähr demselben Energiewert von einem Kilo Gas und einem Liter Benzin der Kilopreis rund 60 Cent beträgt. Damit lassen sich die Kraftstoffkosten im Schnitt um bis zu 50 Prozent verringern. Der Nachteil: Bisher gibt es nur zirka 550 Tankstellen in Deutschland, eine Übersicht findet sich unter [www.erdgasfahrzeuge.de](http://www.erdgasfahrzeuge.de). Im Ausland sieht die regionale Abdeckung teilweise noch deutlich schlechter aus.

Vor allem in den Benelux-Ländern ist Auto- oder Flüssiggas (LPG) populär geworden, ein Gemisch aus Butan und Propan. Vorteil: Es kann unter geringem Druck gespeichert werden (10 Bar), die Nachrüst tanks lassen sich platzsparend unterbringen und die Kosten fürs Nachrüsten sind gering (2000-3000 Euro). Nachteil: Der günstige Steuersatz gilt bei Erdgas bis 2020, bei Autogas nur bis 2009. Der Kilopreis liegt bei Autogas derzeit auch um 60 Cent. An rund 700 deutschen Tankstellen gibt es Zapfsäulen, weitere Informationen unter [www.autogastanken.de](http://www.autogastanken.de).

Nicht ganz unkritisch ist der Einsatz von Bio- oder Rapsdiesel. Viele Dieselmotore sind nicht für den lösemittelähnlichen Kraftstoff ausgerüstet. Hat der Hersteller keine Freigabe für Biodiesel erteilt, muss darauf verzichtet werden. Biodiesel greift Kraftstoffleitungen und Einspritzpumpen an und kann schwere Schäden verursachen. Einige Hersteller bieten Biodiesel-Versionen ab Werk an. Ein Umrüsten mit Tausch der Kraftstoffleitungen ist in der Regel zu teuer. Vorteil: Biodiesel ist steuerbegünstigt zehn Cent günstiger als Diesel und wird an etwa 1.500 Tankstellen in Deutschland und Österreich angeboten. Weitere Informationen gibt es unter [www.ufop.de](http://www.ufop.de).

### **Welche Ausstattung ist zu wählen?**

Wer einen Neuwagen bestellt, darf sich was wünschen – eine individuelle Ausstattung. Das Auto kann so ausgestattet werden, wie der Kunde es möchte. Und wie es später kaum ein Gebrauchtwagen bieten wird. Aber nicht jede Ausstattung ist sinnvoll. Einige Extras kosten viel Geld, das sich beim Wiederverkauf niemals bezahlt macht. Deshalb empfiehlt es sich, sorgfältig zu prüfen, was aus der teuren Aufpreisliste auch sein Geld wert ist.

### *Serienmodelle und Extras*

Das einfachste Serien- oder Basismodell erfüllt zwar alle wichtigen Voraussetzungen zum Fahren. Denn schon ab Werk ist jedes Auto mit Sicherheitselementen wie Airbags, ABS und Kopfstützen ausgerüstet. Doch wer ein bisschen Komfort erleben will, landet schnell bei zehn bis zwanzig Prozent Aufpreis. Trotzdem lohnen sich beliebte Extras wie CD-Wechsler, Klimaanlage und elektrische Fensterheber. Denn das sind nicht nur angenehme Komfortelemente, sie steigern auch die Attraktivität beim späteren Verkauf. Ein nachträglicher Einbau solcher Features ist zwar möglich, aber selten günstiger als das Werksangebot.

Doch Vorsicht: Wenn der Neuwagenkäufer beim Händler das Wunschmodell bespricht, gehen schnell die besten Vorsätze über Bord, wenn es um die Auswahl der Extras geht. „Wenn schon, denn schon“, scheinen viele zu denken und packen das Auto mit Extras voll. Gut für den Händler, an jedem Extra wird extra verdient. Doch clevere Käufer fragen nach Ausstattungspaketen, in denen der Hersteller beliebte Extras bündelt und günstiger als bei Einzelbestellungen anbietet. Aber auch dann muss Augenmaß walten: Mehr als 25 Prozent vom Fahrzeugwert sollte nicht investiert werden. Eine zu teure Sonderausstattung rentiert sich beim späteren Verkauf nicht.

### *Radio / Navigation*

Ein Radio sollte immer an Bord sein, schon um den Verkehrsfunk zu hören. Dafür reicht das einfachste Radio ab Werk völlig aus. Zwar werden auch klangvolle Hi-fi-Pakete ab Werk angeboten. Aber die Erfahrung zeigt, dass echter Hörgenuss beim Fachhändler billiger und besser zu bekommen ist.

Ein Navigationsgerät lohnt sich nur, wenn Sie immer wieder in Städten unterwegs sind oder Adressen aufsuchen müssen, die Sie nicht kennen. Ansonsten fahren Sie mit dem Kauf der einen oder anderen Karte oder eines Stadtplanes deutlich günstiger.

### *Klimaanlage und Klimaautomatik*

Seit etwa zehn Jahren nimmt der Anteil der mit Klimaanlage ausgestatteten Neuwagen stark zu. Mehr als zwei Drittel aller Neufahrzeuge werden mittlerweile klimatisiert bestellt. Damit fährt es sich gesünder und sicherer. Denn Untersuchungen haben ergeben, dass bei hoher Temperatur im Auto die Konzentration schnell abnimmt und das Unfallrisiko steigt. Deshalb: Eine Klimaanlage ist besser als gar keine, eine Klimaautomatik besser als das einfache Seriengerät. Oft lässt sich gegen einen kleinen Aufpreis eine serienmäßige Klimaanlage gegen eine Klimaautomatik tauschen.

### *Lack*

Bei der Wahl der Farbe unterscheiden sich die Geschlechter: Männer sind in dieser Hinsicht eher konservativ, wählen Schwarz, Silber oder Dunkelblau. Frauen wagen auch schon mal Gelb oder Rot. Das ist mutig, denn solch betonte Farben sind bei einem späteren Verkauf meist eine kleine Preisbremse. Dominieren tun „Männerfarben“, poppige oder ausgefallene Lacke wie Flieder oder Orange sind auf dem Gebrauchtwagenmarkt schwerer verkäuflich. Auch die Farbe Weiß kann beim Wiederverkauf unabhängig von der Fahrzeugklasse leicht 1.000 Euro Abschlag bedeuten.

### *Sondermodelle*

Preislich sind die so genannten Sondermodelle meist interessante Alternativen zum Serienmodell. Erkennlich sind diese besonderen Angebote an ausgefallenen Namen, meist in Verbindung mit einigen wenigen Farben und einem bestimmten Ausstattungspaket. Das ist in der Regel deutlich günstiger als ein Serienmodell mit den entsprechenden Extras. Doch nachrechnen sollte der Kunde immer – manchmal stecken im Paket auch Extras, die nicht jeder brauchen kann. Vorsicht ist auch angesagt, wenn Händler eigene Son-

derserien auflegen. Ein Modell „Cool“ zum Beispiel entpuppt sich dann als Basismodell mit Klimaanlage und Sonder-Aufkleber. Das ist lediglich ein Werbetrick und keinesfalls preiswerter.

**Die Qual der Wahl**

Rund 300 Neuwagen-Modelle in mehr als 6.000 Versionen sind auf dem Markt. Vom 2,5 Meter kurzen Smart für 9.000 Euro bis zum sechs Meter langen Maybach für mehr als 425.000 Euro. Dazu kommen noch einmal 500 gängige Modelle, die gebraucht zu kaufen sind. Selbst wer sich auf Benzinmodelle bis 115 PS und 20.000 Euro Kaufpreis beschränkt, muss unter 100 Typen in 1.000 Varianten wählen. Vielleicht helfen Ihnen ja schon die Hitlisten ab Seite 27. Dort finden Sie die Top-Ten der meistverkauften Autos, der zuverlässigsten Autos und der sparsamsten Autos.

Wichtigstes Kriterium bei der Wahl ist immer noch das Bauchgefühl, maßgeblich bestimmt durch Aussehen und Marke. Das ist auch okay so, schließlich geben Sie viel Geld für Ihr Auto aus. Trotzdem ist es durchaus sinnvoll, zwei bis drei Modelle, bei denen das Bauchgefühl stimmt, anhand objektiver Kriterien zu beurteilen: Wie viel bekommen Sie für Ihr Geld und welches Modell passt besser zu Ihrem Bedarf? Einige Anhaltspunkte, worauf Sie achten sollten, haben Sie bereits kennen gelernt. Jetzt machen Sie den konkreten Vergleich. Dabei hilft Ihnen die folgende Tabelle.

Dort können Sie die in Frage kommenden Modelle hinsichtlich der unterschiedlichen Bewertungskriterien jeweils mit 0, 1, 2 oder 3 Punkten bewerten. Wenn Sie dann in der dafür vorgesehenen Zeile die Punkte für jedes Modell zusammenzählen, sehen Sie schnell, welches Modell am meisten Punkte erzielt hat. Tragen Sie in der Zeile darunter die Anschaffungskosten ein. Jetzt sehen Sie sehr übersichtlich, wie viel Auto Sie für welchen Preis bekommen.

Es fällt Ihnen schwer, die verschiedenen Modelle anhand der genannten Kriterien einzuschätzen? Dann fehlen Ihnen wahrscheinlich die Hintergrundinformationen. Kein Problem: Die notwendigen Zahlen, Daten und Angaben finden sich bei Neuwagen in den Prospekten der Hersteller. Wenn es sich um Gebrauchtwagen handelt, die nicht mehr neu angeboten werden, können auch die Archive von AUTO BILD und AUTO, MOTOR und SPORT weiterhelfen (kostenpflichtige PDF-Dokumente im Internet). Auch der TÜV-Report und Pannenstatistiken sind ganzjährig verfügbar.

**Bewertungsbogen beim Autokauf**

Kriterium	Modell A	Modell B	Modell C
Größe: Maße, Kofferraum, Sitzplätze			
Laufende Kosten: Verbrauch, Steuer, Versicherung			
Qualität: TÜV-Report und Auto-Tests			
Zuverlässigkeit laut Pannenstatistik			
Ausstattung: Klimatechnik, Radio/Navigation			
<b>Summe der erzielten Punkte</b>			
Fahrerlebnis (siehe dazu den Testfragebogen für Neuwagen auf Seite 30)			
Kaufpreis			

## Kauf mit Sicherheit – der Neuwagen

Wer sich für einen Neuwagen entscheidet, geht kein Risiko ein. Garantie oder Gewährleistung schützen vor teuren Reparaturen. Trotzdem sollten Sie vor dem Kauf einige Dinge beachten: Eine Probefahrt zeigt, ob das Traummodell wirklich zu Ihnen passt. Ein Händlervergleich, wer den besten Preis bietet. Und ein Stempel im Scheckheft, dass der Kauf garantiert sicher ist.



### Der optimale Zeitpunkt für den Kauf

Einen Neuwagen kauft man vorzugsweise im Herbst. Denn nach den Sommer- oder Werksferien modernisieren viele Hersteller ihre Produktion. Das aktuelle Modell wird dann meist etwas verändert. Der Hersteller nennt das Facelift oder Modellpflege.

Verbessert wird dabei oft die Ausstattung. Oder das Blech oder die Verkleidung werden optisch überarbeitet. Teilweise sind sogar neue Motoren im Angebot. Schon ab Herbst trägt das Modell deshalb häufig die Modellbezeichnung des nächsten Jahres (Beispiel: Baujahr 2005, aber Modell 2006). Das aktuellste Modell bekommen Sie also bei einer Bestellung für den Herbst. Neben dem Herbsttermin ist auch der Produktionszyklus eines Autos zu berücksichtigen:

1. Produktionsstart: Der Reiz liegt im völlig neuen Erscheinungsbild und der neuen Technik gegenüber dem Vorgänger. Nachteile können Kinderkrankheiten wie Qualitäts- oder Fertigungsmängel sein.
2. Pflegephase: Das Modell wird in einigen Details weiterentwickelt. Nach drei bis vier Jahren gibt es ein großes Facelift, das Modell wird optisch runderneuert. Oft wird dann auch eine neue Motorgeneration vorgestellt.
3. Endzeit: Das Fahrzeug sieht zwar nicht mehr modern aus, ist aber technisch zu Ende entwickelt. Vorteile des Auslaufmodells: ausgereifte, umfangreiche Ausstattung. Nachteile: ältere Technik (Sicherheit, Umwelt) und ein größerer Wertverlust.

## Die Probefahrt

Testen Sie vor dem Kauf das oder die Modelle, die für Sie in Frage kommen, gründlich. Sonst sind Sie hinterher schnell enttäuscht. Deshalb braucht eine Probefahrt Zeit, zwei Stunden können es durchaus sein. Es empfiehlt sich aber nicht, zwei Stunden lang mit Vollgas auf der Autobahn zu fahren oder einen Ausflug ins Grüne zu machen. Erst nach einigen Kilometern konzentrierter Fahrt in der Stadt, auf dem Land und der Autobahn wissen Sie, ob der Wagen zu Ihnen passt. Am besten, Sie nutzen die Checkliste auf Seite 30, um keinen wichtigen Aspekt zu vergessen.

## Händler nach Wahl

Jetzt haben Sie sich für ein bestimmtes Modell entschieden oder zumindest vorentschieden und Sie möchten Ihren Neuwagen zu einem möglichst günstigen Preis bekommen. Es lohnt sich, neben dem Markenhändler vor Ort auch andere Optionen zu prüfen. Und sei es nur, um mit einem anderen Angebot in der Tasche gegenüber dem Händler bei der Preisverhandlung besser bestehen zu können.

### *Deutsche Markenhändler*

Der einfachste und kürzeste Weg zum Neuwagen führt über den örtlichen Markenhändler: Beratung, Probefahrt und Bestellung wird vor Ort erledigt, genauso wie der spätere Service. Gekauft wird ein für Deutschland gefertigtes Modell mit der aktuellen Ausstattung und Schadstoffklasse. Nachteil: Trotz hoher Rabatte oder Sonderaktionen liegen die deutschen Preise über denen in anderen europäischen Ländern. Der Kauf ist also etwas teurer. Tipp: Fragen Sie mindestens bei zwei Markenhändlern nach einem Angebot und feilschen Sie gut (siehe Seite 12), wenn Sie die nun folgenden Optionen nicht in Betracht ziehen möchten.

### *EU-Markenhändler*

Grundsätzlich darf jeder EU-Bürger innerhalb der EU überall frei einkaufen. Das kann für deutsche Kunden dann interessant sein, wenn der Mehrwertsteuersatz im Ausland höher ist als bei uns. Denn im Ausland kaufen Deutsche zum Nettopreis, sprich ohne nationale Steuer. Und weil die Nettopreise in einigen EU-Staaten niedriger sind, ergibt sich für deutsche Kunden eine Ersparnis. Die geringere deutsche Mehrwertsteuer wird an der Grenze fällig. Teilweise können Sie so 20 bis 30 Prozent sparen.

Mit der Ersparnis beim Kauf im Ausland ergeben sich aber auch Nachteile: Der Kauf im fremdsprachigen Land ist mühsamer, gegebenenfalls haben Sie auch eine lange Anfahrt. Außerdem gibt es bei Importmodellen teilweise technische Unterschiede (Schadstoffklasse Euro 3 statt Euro 4) und eine andere Serienausstattung. Gleichzeitig müssen Sie mit einem höheren Wertverlust rechnen. Der Kauf ist günstiger, aber nicht ohne weiteres vergleichbar. Informationen zum Autokauf in EU-Ländern gibt es bei der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen ([www.vz-nrw.de](http://www.vz-nrw.de), Stichwort „Autokauf“) und beim Bundesverband Kfz-Importeure ([www.bfi-ev.de](http://www.bfi-ev.de)).

### *Deutsche EU-Händler / Importeure*

Wem der Weg ins Ausland zum Autokauf zu mühsam ist, der kann auch bei einem Importeur (Adressen unter [www.bfi-ev.de](http://www.bfi-ev.de)) ein EU-Auto oder einen so genannten Re-Import kaufen. Nachteil: Der Preisvorteil ist etwas geringer, weil der Händler am Auto mitverdient. Vorteil: Der Händler übergibt ein zulassungsfertiges Fahrzeug und klärt alle Formalitäten.

### *EU-fremde Markenhändler*

Eher selten, ungewöhnlich und nur in absoluten Ausnahmen empfehlenswert ist der Neuwagenkauf außerhalb eines EU-Landes. Denn zum einen sind die Nettopreise in Staaten wie der Schweiz und Norwegen nicht attraktiv für einen Import. Zum anderen bieten sich in Ländern wie Russland oder der Türkei kaum interessante Modelle aus eigener Produktion an. Die Ausstattung kann außerdem erheblich von einem EU-

Modell abweichen und ist nicht immer über die Aufpreisliste auszugleichen. Sollten Sie sich trotzdem für einen Import entscheiden, müssen Sie an der deutschen Grenze folgende Dokumente vorlegen:

- Kaufvertrag oder Originalrechnung inklusive Frachtkosten für den Zoll. Der entfällt, wenn eine Warenverkehrsbescheinigung „EUR 1“ vorgelegt wird. Die kann von Ländern wie Rumänien, Litauen, Estland und Lettland ausgestellt werden, wenn das Fahrzeug aus in der EU gefertigten Teilen in der EU zusammengebaut worden ist.
- Zollanmeldung mit Preis, Herkunftsland, Käufer und Verkäufer, Fahrzeuggewicht, Fahrgestellnummer und so genannter Warennummer. Das ist ein zwölfstelliger Code. Mit der Abwicklung sollte am besten eine Spedition beauftragt werden.
- Einfuhrumsatzsteuer-Erklärung – 16 Prozent Mehrwertsteuer.

### *Internet-Händler*

Internet-Händler klingt so, als handele es sich dabei um einen ganz neuen Typ von Händler – völlig zu Unrecht. Meist stecken dahinter bekannte Markenhändler oder Importeure, die nur über das Internet Kunden informieren und neue Kunden werben. In der Regel wird auch nicht direkt per Mausklick verkauft, sondern nur ein Auto reserviert. Rein rechtlich sind Verkäufe über das Internet ohne Papierformulare und Unterschriften möglich. Aus Sicherheitsgründen wickeln Händler ihre Geschäfte aber wie bisher mit Dokumenten ab, die per Post verschickt werden. Ein weiterer Grund: Seit dem Sommer 2000 gilt das EU-Fernabsatzgesetz. Damit kann über das Internet bestellte Ware innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt ohne Begründung zurückgegeben werden.

Die Hersteller selbst halten sich bisher beim Handel über das Internet noch zurück. In Deutschland bietet derzeit nur Seat ([www.e-seat.de](http://www.e-seat.de)) Neuwagen übers Netz an, Mercedes ([www.mercedes-benz.de](http://www.mercedes-benz.de)) und Audi ([www.audi.de](http://www.audi.de)) haben Werksdienstwagen online.

### ***Vorsicht, Internet-Betrüger!***

Wie immer im Leben locken neue Möglichkeiten auch neue Betrüger an. Obwohl Internet-Abzocker meist nur alte Maschen nutzen, mit denen sie nicht wie bisher über Zeitungsanzeigen, sondern übers Internet auf Kundenfang gehen. Fast immer wird versprochen, den teuren Neuwagen deutlich billiger beschaffen zu können. Zum Beispiel wird dem Kunden vorgegaukelt, gratis Neuwagen fahren zu können, die über Werbung oder zinsstarke Geldanlagen finanziert werden. Grundsätzlich gilt beim Autokauf: Nie eine Vorleistung erbringen; weder Bearbeitungsgebühr noch Anzahlung. Dieses Geld ist schnell verloren, oft hat der clevere Betrüger darauf sogar in seinen Geschäftsbedingungen (AGB) hingewiesen, so dass er kaum belangt werden kann. Hinweise auf mögliche Betrugsangebote sind:

- Rabatte von mehr als 20 Prozent auf Neuwagen
- dubiose Geschäftsmodelle zur Finanzierung eines Neuwagens
- Vorkasse von Gebühren oder Beiträgen
- missverständliche, unklare oder vage Beschreibung der Kaufabwicklung oder des Angebots
- Versprechen von Kaufvorteilen ohne Gegenleistung
- kein Impressum auf Webseiten mit Firmendaten
- Makler-Angebote mit unklaren AGB
- Angebote nur bei Rückruf einer teuren Telefonnummer

### **Preis nach Verhandlungsgeschick**

Modell gewählt und Händler gefunden? Dann geht es an die Preisverhandlung. Wer sparen will, sollte unbedingt feilschen, denn ein Nachlass zwischen fünf und zehn Prozent bei Neuwagen ist möglich. Am besten, Sie feilschen gleich zweimal. Denn nicht jeder Händler kann es sich leisten, den gleichen Rabatt zu bieten – deshalb muss bei mindestens zwei Händlern ein Angebot eingeholt werden. Der ADAC hat so bei Testverhandlungen bis zu 15 Prozent Rabatt erzielt. Erheblich weniger gibt es aber bei ganz neuen Modellen, die sich noch gut verkaufen. Mehr ist möglich bei Neuwagen, die kurz vor einem Modellwechsel stehen oder eine wenig attraktive Ausstattung haben.

Lassen Sie auch Extras in die Preisverhandlung einfließen. Zum Beispiel können Sie die Übernahme der Kosten für die Überführung oder die Zulassung vom Händler fordern. Auch kleineres Zubehör wie Fußmatten, Warndreieck und Verbandkasten können im Preispoker mitverhandelt werden.

Und wem das Handeln gar nicht liegt, der kann auch eine Preisagentur (zum Beispiel unter [www.kaufundspar.de](http://www.kaufundspar.de) oder [www.preisagentur.com](http://www.preisagentur.com)) beauftragen. Die findet das günstigste Angebot und bekommt einen Anteil an der Ersparnis als Honorar.

### **Bezahlung: Meist lohnt sich der Barkauf**

Autokäufe sind meistens Bargeschäfte oder werden per Überweisung abgewickelt. Die Überweisung ist besonders empfehlenswert, denn wer will schon mit etlichen tausend Euro in der Tasche herumlaufen. Ob bar oder per Überweisung – bei diesem Geschäft gibt es den höchsten Rabatt.

#### *Der Kauf auf Kredit*

Natürlich können Sie ein Auto auch auf Kredit kaufen und dann in Raten abzahlen. Die Zinsen der Autobanken (Angebote beim Händler oder auf der Hersteller-Website) klingen oft verlockender als die der Hausbank, nicht selten wird mit Niedrigzinsen unter einem Prozent geworben. Aber: Solche Konditionen gelten nicht immer für alle Modelle. Und: Wer als Barzahler mit dem Händler verhandelt, bekommt fast immer mehr Rabatt. Der Unterschied kann so groß sein, dass es doch besser ist, einen etwas teureren Kredit von der Bank zu nehmen und dafür den höheren Rabatt zu erhalten.

Neben dem klassischen Kredit locken Autobanken zudem noch mit besonderen Finanzierungsformen wie einem Ballonkredit oder einer Dreibegefinanzierung. Beim Ballonkredit wird die Rate niedrig kalkuliert und ein höherer Restbetrag (der „Ballon“) als Abschlusszahlung festgelegt. Das kann sich lohnen, wenn der Kunde zum Vertragsende diesen dicken Brocken auf einmal zahlen kann.

Bei der Dreibege-Finanzierung (Mischangebot aus Kredit und Leasing) hat der Käufer zum Ende des Vertrags drei Möglichkeiten: 1. Kauf des Wagens mit hoher Schlussrate wie beim Ballonkredit, oder 2. Weiterfinanzierung des Ballons durch neuen Kredit, oder 3. Rückgabe des Fahrzeugs zum Restwert (Leasingvariante, siehe unten). Wann sich was rechnet, hängt von den persönlichen Wünschen des Kunden ab.

### **Leasing**

Neben Barzahlung und Finanzierung hat sich seit einigen Jahren als dritte Möglichkeit das Leasing etabliert. Mehr als eine Million Pkw werden jährlich geleast, die Autos werden gegen Gebühr zur Verfügung gestellt (Gebrauchsüberlassung). Die Leasingfirma bleibt Eigentümer des Fahrzeugs, der Leasingnehmer ist nur Nutzer. Leasing ist vor allem deshalb attraktiv, weil die Raten meist günstig sind. Das kann aber trügerisch sein. Für die Kalkulation der Raten wird nämlich ein Restwert festgelegt. Will der Verkäufer dem Kunden ein gutes Angebot machen, setzt er den Restwert hoch an. Das hält die Raten niedrig. Ist der Restwert aber beim Vertragsende nicht mehr zu erzielen, droht dem Leasingnehmer eine Nachforderung.

Grundsätzlich ist Leasing vor allem für Firmen reizvoll, die die Raten steuerlich geltend machen können und regelmäßig Firmenwagen gegen neue eintauschen. Meist ist es für Privatkunden hingegen wirtschaftlicher, einen Neuwagen zu kaufen oder zu finanzieren als zu leasen.

Leasingangebote gibt es bei Autobanken oder markenunabhängigen Anbietern wie ALD – Autoleasing Deutschland ([www.ald.de](http://www.ald.de)) – und der Sixt Autovermietung ([www.e-sixt.de](http://www.e-sixt.de)).

Es gibt drei Arten von Leasingverträgen:

- Verträge mit Andienungsrecht des Leasinggebers: Die Leasingfirma hat gegen den Autofahrer am Vertragsende einen Anspruch auf Abnahme zum kalkulierten Restwert; juristisch dient sie ihm das Auto an. Liegt der Restwert höher als erwartet, kann das Fahrzeug anderweitig verkauft werden – der Autofahrer hat keinen Anspruch auf Kauf oder Gewinn. Die Firma hat eine Erlösgarantie, der Autofahrer ein Mindererlösrisiko.
- Verträge mit Aufteilung des Mehrerlöses und Übernahme des Restwertrisikos durch den Leasingnehmer: Die Leasingfirma verkauft zum Vertragsschluss das Fahrzeug an wen auch immer, einen Mindererlös (kleiner als vereinbarter Restwert) muss der Autofahrer ausgleichen. Einen Mehrerlös kann er mit der Firma teilen.
- Eine Variante davon ist das Kilometer-Leasing, bei dem auf Basis der gefahrenen Kilometer abgerechnet wird und die Leasingfirma allein das Restwertrisiko trägt. Außer der Leasingrate zahlt der Fahrer nur für Kilometer, die er über die vertraglich festgelegte Zahl hinaus gefahren ist. Nicht genutzte Kilometer werden erstattet.
- Kündbare Leasingverträge mit Abschlusszahlung und Anrechnung des Erlöses: Ein seltener Vertrag, er garantiert dem Autofahrer eine Kündigung nach einer festgelegten Frist vor Ablauf des gesamten Leasingvertrages. Zugleich wird eine Abschlusszahlung fällig, die umso niedriger ausfällt, wenn der Autofahrer möglichst spät kündigt.

### **Kein Kauf ohne Vertrag**

Beim Neuwagen müssen vor allem Liefertermin, Ausstattung und Preis im Kaufvertrag vermerkt sein. Mit der Unterschrift verpflichtet sich der Verkäufer zur Lieferung des Autos, der Käufer zur Zahlung des Kaufpreises. Tipp: Was nicht im Kaufvertrag schriftlich festgehalten wurde, kann später schlechter eingeklagt werden. Deshalb sollten Sie ruhig ein paar Zeilen mehr schreiben, damit individuelle Extras wie der Umbau einer Handyhalterung vom alten ins neue Auto oder der verbindliche Liefertermin auch tatsächlich beweisbar sind.

#### ***Lieferverzug***

Meist nennen Händler nur unverbindliche Liefertermine, weil bei der Neuproduktion nicht immer ein genauer Termin garantiert werden kann. Aber auch ohne präzisen Termin muss niemand einen Verzug hilflos hinnehmen. Der Rücktritt von der Bestellung ist möglich, wenn der Händler trotz Mahnung nicht liefern kann. Dafür muss der Kunde sechs Wochen nach Ablauf des unverbindlichen Liefertermins den Händler schriftlich mahnen und eine Nachfrist setzen.

### **Abholung des Fahrzeugs**

Ganz gleich, ob der Neuwagen direkt beim Hersteller oder vom Händler abgeholt wird – der Kunde muss Vorbereitungs- oder Überführungskosten zahlen. Wer clever ist, handelt diese Kosten mit dem Händler über den Kaufpreis aus. Selbstabholung gibt es bei Audi in Ingolstadt und Neckarsulm, Mercedes in Bremen, Rastatt und Sindelfingen, Porsche in Stuttgart und VW in der in Autostadt Wolfsburg. Bevor aber die Fahrt im

neuen Auto beginnt, sollte bei der Übergabe ein Kurzcheck erfolgen, um gegebenenfalls sofort reklamieren zu können.

Kontrollieren Sie Ihren Neuwagen also auf folgende Punkte: fehlerfreier Lack, unbeschädigte Karosserie, sauberer Innenraum, korrekte Ausstattung laut Bestellung, komplette Funktionstüchtigkeit. Nach 50 bis 150 Kilometer Fahrt sollten Luftdruck und Ölstand geprüft werden. Meist ist eine Inspektion nach 1.500 Kilometern vorgesehen, um das erste Öl zu wechseln. Beachten Sie unbedingt die Einfahrvorschriften laut Bordbuch!

### **Gewährleistung und Garantie**

Die Gewährleistung auf Neuwagen ist gesetzlich vorgeschrieben und dauert seit 2002 zwei Jahre. Sie ist keine Garantie. Denn das ist eine freiwillige Leistung und oft an Bedingungen wie Inspektionen in der Markenwerkstatt geknüpft. Anders formuliert: Gewährleistung gibt es immer, aber nicht jeder Schaden wird bezahlt. Garantie gibt es nicht immer, aber wenn, sind alle Schäden abgesichert. Nachdem bisher die meisten Hersteller „nur“ Gewährleistung anboten, setzt sich zunehmend die Garantie für zwei oder drei Jahre durch.

Die Gewährleistung oder Garantie (GG) für ein Auto gilt uneingeschränkt, wenn das vom deutschen oder ausländischen Markenhändler mit Zulassungs- und Auslieferungsdaten ausgefüllte und abgestempelte Scheckheft vorgelegt werden kann. Die GG-Frist läuft ab der ersten Zulassung. Möglich sind aber freiwillige Zusatz-Garantieversicherungen über die normale GG-Zeit hinaus. In der GG-Frist kann ein Mangel bei jeder Markenwerkstatt geltend gemacht werden und muss kostenlos repariert werden. Aber: Für ein ausgetauschtes Teil beginnt keine neue Gewährleistungspflicht, sondern es gilt nur die Restlaufzeit für das gesamte Auto.

#### ***Der schlimmste Fall – ein Montagsauto***

Ein kaputter Neuwagen – nie ist der Ärger größer beim Kunden. Und beim Händler, der den Mangel reparieren muss. Denn auch bei Neuwagengarantie ist der Händler als Verkäufer des Autos haftbar und zuständig. Dabei hat seine Werkstatt das Recht zur Nachbesserung, bevor der Kunde das Auto zurückgeben kann. Bei erheblichen Mängeln hat die Werkstatt allerdings nur einen Versuch zur Nachbesserung frei. Schon nach einem gescheiterten Reparaturversuch ist der Kunde zur Rückgabe des Autos, der so genannten Wandlung, berechtigt (Landgericht Saarbrücken, Az. 12 O 443/97). Erhebliche Mängel sind zum Beispiel Lackmängel. Auch viele kleinere Fehler auf einmal oder hintereinander können zur Wandlung führen – beim so genannten Montags- oder Zitronenauto. Und das gilt selbst, wenn jeder Mangel behoben wird (Oberlandesgericht Düsseldorf in NJW-RR 98, 845).

Doch Vorsicht: Eine Wandlung ist nur in der Gewährleistungszeit möglich. Und selbst dann bekommt der Kunde nicht den vollen Kaufpreis erstattet. Abgezogen wird eine Nutzungspauschale, die sich so berechnet: Kaufpreis geteilt durch 100 mal 0,67 mal Laufleistung geteilt durch 1.000.

Ein Beispiel: Das Auto hat 40.000 Euro gekostet und die Wandlung erfolgt, nachdem 10.000 Kilometer gefahren wurden. Dann sieht die Rechnung so aus:  $40.000 : 100 \times 0,67 \times 10.000 : 1.000 = 2.680$  Euro Nutzungsabzug.

Der Nutzungsfaktor 0,67 gilt für normale Modelle wie zum Beispiel VW Golf oder Opel Astra. Bei teuren Autos wie zum Beispiel einem 5-er BMW beträgt der Faktor 0,4 bis 0,5.

## Kauf mit Ersparnis – der Gebrauchtwagen

Gut und günstig soll er sein, der perfekte Gebrauchtwagen. Aber wo findet man ihn? Beim Markenhändler, auf dem privaten Automarkt oder im Internet? Wie teuer darf er sein und wo liegen typische Fallstricke beim Kauf? Beim Gebrauchtwagen heißt es seit jeher doppelt und dreifach aufpassen, damit nicht gutes Geld für ein schlechtes Auto bezahlt wird. Andererseits können Sie hier besonders viel Auto zu einem kleinen Preis bekommen. Lesen Sie, was Sie beim Gebrauchtwagenkauf beachten sollten.



### Der Gebrauchtwagen mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis

Ein fast neues Auto zum kleinstmöglichen Preis – der Traum jedes Gebrauchtwagenkäufer. Wo gibt es den? Überall und nirgends. Denn jeder Gebrauchtwagenkauf ist ein Kompromiss zwischen Preis und Alter. Die Kunst liegt darin, den besten Kompromiss zu finden. Also möglichst viel und solide Technik für einen minimalen Preis.

Über den Preis müssen Sie verhandeln (siehe Seite 12), die beste Technik findet sich durch Empfehlungen. Zum Beispiel geben die ADAC-Pannenstatistik oder der TÜV-Report erste Hinweise auf die generelle Zuverlässigkeit eines Modells. Hilfreich sind darüber hinaus vor allem individuelle Gutachten von TÜV, DEKRA oder GTÜ. Aber auch ein guter Kfz-Meister sollte bei einer Prüfung feststellen können, ob ein Auto sein Geld wert ist. Also, wenn Sie Zweifel an einem Gebrauchten haben, dann bitten Sie den Verkäufer, mit Ihnen zu einem unabhängigen Gutachter zu fahren.

Auf den folgenden Seiten bekommen Sie noch viele weitere Tipps, wie Sie selbst Mängel aufdecken oder einen Verkäufer mit zweifelhaften Absichten und Methoden erkennen können.

#### *Ein erster Marktüberblick*

Knapp 8.000 Euro kostete 2004 ein durchschnittlicher Gebrauchtwagen (Quelle: [www.dat.de](http://www.dat.de)). Das ist ungefähr ein Drittel eines durchschnittlichen Neuwagenpreises. Ein guter Preis? In jedem Fall ein Mittelwert. Bei Markenhändlern gibt es nur selten Gebrauchtwagen unter 5.000 Euro. Das Geschäft mit billigeren Autos lohnt sich für sie nicht. Das bedeutet einerseits: Ab 5.000 Euro gibt es beim Profi gute Ware mit Gewährleistung oder Garantie. Andererseits: Autos unter diesem Preisniveau vom Hinterhofhändler sind ein Risiko. Erst

recht, wenn wider besseren Wissens eine Gewährleistung verweigert wird. Für unkundige Käufer nicht empfehlenswert – trotz Niedrigpreis. Billig und gut kann es dagegen beim Privatkauf werden (siehe ab Seite 17). Die Preise sind günstiger als im Handel. Risiko: Hier kann die Gewährleistung rechtens ausgeschlossen werden.

#### ***Perfekt, aber nicht billig: Jahreswagen***

Ein risikoloser, aber nicht ganz billiger Kauf sind Jahres- oder Werkswagen. Sie sind wegen des Wertverlusts im ersten Jahr (um 25 Prozent) einige tausend Euro günstiger als ein Neuwagen. Oft sind sie nur wenige Monate alt und ein paar tausend Kilometer gefahren, also so gut wie neu. Neben den beiden Werkdienstwagenbörsen von Mercedes ([www.mercedes.de](http://www.mercedes.de)) und Audi ([www.audi.de](http://www.audi.de)) gibt es noch freie Börsen von Werksangehörigen. Aber auch Autohändler bieten ihre Vorführ- oder Dienstwagen als Jahreswagen an.

#### ***Billig, aber nicht perfekt: Miet- und Leasingwagen***

Deutlich günstiger als ein vergleichbarer Gebrauchtwagen aus Privatbesitz sind ehemalige Miet- und Leasingfahrzeuge. Der Preisnachlass hat drei Gründe: Die Firmen haben das Auto meist günstig eingekauft und können es deshalb billig weiterverkaufen. Die Autos haben nicht selten hohe Kilometerstände, vor allem die Leasingautos von Vertretern. Und die Autos sind auf Grund ihrer Kilometerleistung und zahlloser Mietfahrer stärker verschlissen. Keine Missverständnisse: Diese Autos sind nicht grundsätzlich schlecht. In der Regel werden sie von einem Gutachter vor dem Verkauf bewertet, kleine optische Mängel werden behoben, eine neue TÜV- und AU-Plakette gibt es außerdem. Aber es darf nie vergessen werden, warum diese Autos günstiger sind als andere – hier drückt die Vorgeschichte auf den Preis. Große Anbieter solcher Autos sind: ALD

Auto-Leasing Deutschland ([www.seconddrive.de](http://www.seconddrive.de)), LHS Leasinggesellschaft ([www.lhs-leasing.de](http://www.lhs-leasing.de)), Dat Autohus ([www.datautohus.de](http://www.datautohus.de)) und Sixt Autoland ([www.e-sixt.de](http://www.e-sixt.de)).

#### ***Daran erkennen Sie gute Gebrauchtwagen***

Höchstens zwei Vorbesitzer (erster/zweiter Hand), Privatbesitz (kein Miet- oder Dienstwagen), scheckheftgepflegt (alle Inspektionen), bis 100.000 Kilometer Fahrleistung (nicht zu hoher Verschleiß), moderner G-Kat ab Baujahr 1995, Händlerangebot mit Gewährleistung oder Garantie. Es kann etwas länger dauern, ein Wunschmodell mit diesen Eigenschaften zu finden, aber es lohnt sich. Und wenn das eine oder andere Merkmal nicht zu kriegen ist, gilt diese Regel: ein Merkmal ist verzichtbar, zwei sind ein Zugeständnis, drei ein fauler Kompromiss.

#### ***Der perfekte Kauf***

Einen Gebrauchtwagen technisch untersuchen? Das kann ich nicht, werden viele Käufer denken und sich Hilfe suchend an einen Freund oder Bekannten mit technischem Sachverstand wenden. Richtig, denn dies und die folgenden bekannten Grundregeln können häufig Ärger ersparen:

- Lassen Sie sich niemals vom Traumauto blenden. Gibt es nicht auch Argumente gegen den Kauf und wie ernst sind diese zu nehmen?
- Vergleichen Sie vor einem Kauf immer mehrere Angebote.
- Kaufen Sie nicht sofort, sondern überschlafen Sie das Angebot eine Nacht. Und lassen Sie sich niemals zum Kauf überreden – Sie müssen selbst überzeugt sein.
- Halten Sie mündliche Zusagen des Verkäufers schriftlich im Vertrag fest.
- Behalten Sie Ihr Budget im Auge – kalkulieren Sie immer so, dass der Autokauf für Sie finanziell keine größere Belastung darstellt. Im Zweifel gibt es immer noch eine Alternative in einer niedrigeren Preisklasse.
- Und nochmal zur Erinnerung: Vier Augen sehen mehr als zwei bei einer Besichtigung. Nehmen Sie eine Vertrauensperson mit – möglichst eine mit technischem Sachverstand.

### **Der Kauf beim Händler**

Kunde und Händler, das ist nicht selten eine ungleiche Beziehung. Denn jeder Käufer muss bedenken, dass er als Amateur vor einem Profi steht. Erster Nachteil: Der Verkäufer kennt sein Angebot und seine Preisspanne, der Interessent muss alles erfragen. Zweiter Nachteil: Der Verkäufer hat gelernt zu verkaufen, aber hat der Käufer gelernt zu kaufen? Dritter Nachteil: Der Verkäufer handelt in vertrautem Geschäftsumfeld, der Kunde kommt zu ihm, auf unbekanntes Terrain. Zwar wird ein guter Verkäufer seinem Kunden kein Auto aufschwätzen, mit dem dieser unglücklich wird. Weder technisch noch finanziell. Im Gegenteil, der Verkäufer muss versuchen, das Optimum für den Kunden zu finden. Damit der ihm Vertrauen schenkt, zur Inspektion in die Werkstatt kommt und auch das nächste Auto wieder bei ihm kauft. Doch es gibt nicht nur gute Verkäufer. Beachten Sie daher auch beim Kauf über den Händler immer die Tipps im Kasten auf Seite 16.

### *Der Kauf beim Markenhändler*

Der Gebrauchtwagenkauf bei einem Markenhändler ist in der Regel eine solide Sache. Ein seriöser Händler versucht, mit soliden Gebrauchtwagenangeboten Kunden zu überzeugen. Die Autos sind technisch instand gesetzt, innen wie außen optisch aufbereitet und haben meist neuen TÜV. Hat der Händler das Auto schon als Neuwagen verkauft, kann er über Vorbesitzer, Reparaturen und Inspektionen gewissenhaft Auskunft geben. Ein Jahr Gewährleistung ist vorgeschrieben, mit Glück gibt der Händler sogar eine Gebrauchtwagen-garantie. Ein Kauf mit geringem Risiko. Dafür ist der Gebrauchtwagen teurer als beim Privatkauf.

### *Der Kauf beim Gebrauchtwagenhändler*

Überdurchschnittlich viele schwarze Schafe finden sich unter den Autohändlern, die sich auf gebrauchte Wagen spezialisiert haben. Sie kennen alle Tricks rund um Gebrauchtwagen. Und manche nutzen das aus. Im Schnitt sind Reparaturen nach einem Kauf beim Gebrauchtwagenhändler doppelt so häufig wie nach einem Gebrauchtkauf beim Marken-/Neuwagenhändler. Je zweifelhafter der Händler, desto häufiger wird die gesetzliche Gewährleistungspflicht verweigert (rechtlich unzulässig) oder über Mittelsmänner ein Privatverkauf fingiert. Bei folgenden Indizien ist Misstrauen angeraten:

- Keine Werkstatt? Wie wurde der Wagen fachgerecht repariert und aufbereitet?
- Keine Hebebühne vor Ort? Wo kann eine Begutachtung des Autos erfolgen?
- Keine Gewährleistung? Was sichert der Händler im Kaufvertrag zu?
- Kein TÜV? Warum nicht? Wie lange ist das Fahrzeug schon abgemeldet?
- Kein Wartungsheft? Welche Inspektionen wurden zuletzt gemacht?
- Keine Probefahrt möglich? Spätestens jetzt ist vom Kauf dringend abzuraten!

### **Der Kauf beim Privatanbieter**

Rund die Hälfte aller Gebrauchtwagen wird von Händlern, die andere Hälfte von privat angeboten. Auffällig: Privatangebote sind meist älter und folglich günstiger als Händlerofferten. Beim Privatgeschäft hoffen Käufer wie Verkäufer auf einen besseren Preis als beim Händler.

Die Vorteile:

- flexiblere Verhandlung, größerer Spielraum
- Informationen über das Auto vom Vorbesitzer
- mögliche Schnäppchenkäufe

Die Nachteile:

- mögliche Betrugsabsicht

- keine Gewährleistung oder Garantie
- höheres Risiko versteckter Mängel (Laut DAT-Statistik sind nach einem Privatkauf Reparaturen 1,5 mal so häufig wie nach einem Händlerkauf. Das spricht dafür, dass Privatkäufe zwar günstiger, qualitativ aber schlechter sind.)

Die Nachteile lassen sich theoretisch austräumen: Der Durchschnittspreis lässt sich ermitteln ([www.schwacke.de](http://www.schwacke.de) oder [www.dat.de](http://www.dat.de)), das Auto beim TÜV oder in der Werkstatt durchchecken und eine Gebrauchtwagengarantie auch privat abschließen. Doch immer wieder fallen Laien auf Hobbyschrauber oder Freizeithändler herein. Hinterher gibt es oft Streit über folgende Punkte:

- Der Preis des Fahrzeugs erweist sich als zu hoch – in der Regel nicht einklagbar.
- Das Auto ist entgegen der Zusicherung nicht unfallfrei – in der Regel einklagbar.
- Die Mängel lassen sich nach kurzer Zeit feststellen – ohne Gewähr keine Chance.
- Die Reparatur von Verschleißteilen wird bald fällig – in der Regel nicht einklagbar.
- Die Kilometer auf dem Tacho entsprechen nicht der Wahrheit – kommt drauf an....

Es ist streng zu unterscheiden zwischen Fahrlässigkeit beim Käufer und Vorsatz beim Verkäufer: Der Käufer muss das Fahrzeug möglichst gründlich prüfen, weil er nach dem alten Spruch „gekauft wie gesehen“ offenkundige Mängel nicht nachträglich reklamieren kann. Der Verkäufer darf keine wahrheitswidrige Angaben in betrügerischer Absicht machen oder Schäden absichtlich vertuschen. Denn bei arglistiger Täuschung kann auch der Privatverkäufer haftbar gemacht werden.

Übrigens: Die Formulierung „unfallfrei laut Vorbesitzer“ sollte Sie misstrauisch machen, wenn Sie nicht hundertprozentig von der Vertrauenswürdigkeit des Verkäufers überzeugt sind. Selbst Händler müssen nur gezielt auf Spurensuche gehen, wenn sie Anzeichen für einen Unfall erkennen; von Privatleuten ist das nicht zu erwarten. Rechtlich hätten Sie also wenig Chancen, den privaten Verkäufer zu belangen

### **Automärkte, Internetbörsen und Auktionen**

Treffpunkt von Angebot und Nachfrage sind neben den Händlerausstellungen und privaten Garagenauffahrten auch Automärkte, Internetbörsen und Auktionen. Allen drei gemein ist die schwer zu beurteilende Seriosität.

Vor allem Automärkte am Wochenende in Autokinos oder auf Großmarktplätzen findet sich meist eine Ansammlung zweifelhafter Gebrauchtwagen. Der Vorbesitzer laut Kfz-Brief ist oft nicht der Verkäufer, die Fahrzeuge sind aufpoliert, aber technisch marode, Wartung oder Service ist bei vielen ein Fremdwort und Unfallschäden wurden halbherzig repariert. Das Risiko, unter diesen Bedingungen einen Fehlkauf zu tätigen, ist hoch. Technische Laien sollten hier nur mit Experten-Hilfe ein Auto kaufen.

In Internetbörsen angebotene Fahrzeuge stammen wie in Zeitungen und Anzeigenblättern aus Händler- oder Privathand. Es gelten also die gleichen Spielregeln. Hier können Sie durchaus auch einen guten Kauf von privat machen. Aber: Im Internet tarnen sich Händler gern als Privatleute, um die Gewährleistung auszu-schließen. Digitale Fotos täuschen nicht selten über den wahren Zustand des Autos hinweg, Beschreibungen gaukeln ein falsches Bild vom Auto vor. Es gilt also immer: Vor dem Kauf müssen Sie den Wagen sehen, Probe fahren und gründlich prüfen. Vorteil der Online-Börsen: Sie schaffen für den Verbraucher eine hohe Preistransparenz. Die drei größten Anbieter sind: [www.autoscout24.de](http://www.autoscout24.de), [www.mobile.de](http://www.mobile.de), [www.autobild.de](http://www.autobild.de).

Reguläre Auto-Auktionen gibt es kaum noch. Die bekannteste ist die der Vertriebsgesellschaft für bundes-eigenes Gerät ([www.vebeg.de](http://www.vebeg.de)). Geboten wird schriftlich, vom VW Bus bis zum Patrouillenboot kann alles besichtigt, aber nicht gefahren werden. Da braucht der Bieter schon technischen Sachverstand. Dafür sind

die Preise günstig. Ausschreibungen zu regionalen Versteigerungen von Behördenfahrzeugen gibt es zudem in Hamburg und Düsseldorf, Termine stehen jeweils in der Tageszeitung. Das Käuferrisiko ist groß, der Preis meist klein.

### *Den richtigen Preis finden*

Ein Tipp vorab: Auch der Zeitpunkt des Kaufs beeinflusst den Preis. Wann sollte man einen Gebrauchtwagen kaufen? Immer, nur nicht im Frühjahr. Denn dann hat das Geschäft mit den Gebrauchten Hochkonjunktur, die Preise sind am höchsten. Am besten ist ein Kauf im Herbst. Dann stehen oft Modellwechsel an, viele Kunden geben ihr altes Auto in Zahlung. Das drückt die Preise der Altfahrzeuge, das Angebot ist größer, die Preise sind niedriger.

Wie teuer oder billig ein bestimmtes Modell sein darf, ergibt sich am schnellsten beim Studium entsprechender Angebote. Wer Inserate eine Zeit lang oder im Internet vergleicht, merkt schnell, wo die Preisgrenzen nach unten und nach oben für ein bestimmtes Modell liegen. Extrem billige Exemplare fallen auf und erklären sich meist von selbst. Dreier-BMW mit Automatik? Falsche Ausstattung, daher günstiger. Lachsfarbene Mercedes E-Klasse? Falsche Farbe, deshalb preiswerter. Renault Mégane Coupé? Unbeliebte Karosserieform – deswegen billiger. Nach wie vor ein Hilfsmittel sind die Gebrauchtwagenpreislisten von DAT ([www.dat.de](http://www.dat.de)) und Schwacke ([www.schwacke.de](http://www.schwacke.de)). Beide enthalten die An- und Verkaufspreise. Sie erscheinen monatlich und sind einzeln erhältlich.

### *Preisverhandlung*

Der Preis, der am Wagen steht, lässt dem Verkäufer, ob Händler oder Privatverkäufer, natürlich einen gewissen Handlungsspielraum. Aber wie viel ist verhandelbar?

Das kann man nicht generell festlegen. Jedes Fahrzeug wird anders auf Grund von Ankaufpreis, Reparaturen und Aufbereitung kalkuliert. In jedem Fall sind Hunderter-Beträge verhandelbar, aus 29.900 Euro lassen sich 29.000 Euro machen, drei Prozent Skonto bei Barzahlung oder Banküberweisung sollten beim Händler immer möglich sein. Wird die Verhandlung dann zäh, geht es immer noch um begehrte Extras wie Winterreifen oder einen Satz neuer Fußmatten, die ein Händler dazugeben kann.

### *Finanzierung*

Kredit gibt es immer, auch für Gebrauchtwagen. Prinzipiell gelten die gleichen Regeln wie beim Neuwagenkauf (siehe ab Seite 12). Ob der Kredit bei der Hausbank günstiger ist als der von der Autobank, hängt davon ab, ob der Kunde als Barzahler oder mit einer Überweisung mehr Nachlass beim Händler aushandeln kann, als ihn der Kredit mehr kostet.

### **Die Kaufabwicklung**

Sie haben sich für einen Wagen entschieden und sind auch mit dem Verkäufer über den Preis einig. So wickeln Sie den Kauf richtig ab.

### *Kein Kauf ohne Vertrag*

Ohne schriftlichen Vertrag sollte wirklich kein Auto gekauft werden. Fahrzeugdaten, Zusicherungen über Unfallfreiheit und Kilometerstand sollten im Kaufvertrag vermerkt werden. Denn sind diese Angaben falsch, muss der Verkäufer das Auto zurücknehmen. Grundsätzlich sind alle Gebrauchtwagenkaufverträge ähnlich aufgebaut. Rechtlich einwandfreie Muster mit Kauftipps gibt es zum Beispiel bei Autoclubs. Ein Muster über einen Kaufvertrag für Privatpersonen über ein gebrauchtes Fahrzeug finden Sie ab Seite 36.

### *Gewährleistung von Fall zu Fall*

Gewährleistung, die gesetzliche Version der Garantie, gilt seit 2002 für alle Gebrauchtwagenverkäufe von Autohändler und Firmen, die Autos an Privatkunden verkaufen. Beim Verkauf von privat an privat kann sie nach wie vor ausgeschlossen werden – muss aber nicht.

Die Gewährleistungsfrist beträgt beim Kauf vom Händler mindestens ein Jahr ab Kauf: So lange haftet ein Verkäufer ohne Rücksicht auf ein Verschulden, dass die verkaufte Sache zur Zeit des Verkaufs fehlerfrei ist. In den ersten sechs Monaten muss der Verkäufer bei einem Defekt beweisen, dass der Gebrauchte bei Übergabe mängelfrei war. Ab dem siebten Monat ist der Käufer in der Beweispflicht. Nicht unter Gewährleistung fallen Mängel, die im Kaufvertrag beschrieben worden sind. Aber auch Verschleißerscheinungen während der Gewährleistungszeit.

### *Die Fahrzeugübergabe*

Sind sich Käufer und Verkäufer einig, fehlt nur noch der Austausch der vereinbarten Kaufsumme und des Autos. Nicht vergessen werden darf vor der Bezahlung außerdem die Übergabe von:

- Fahrzeugbrief
- Fahrzeugschein
- Kundendienstheft
- Bedienungsanleitung
- Schlüsseln und Nachschlüsseln
- Prüfberichten (TÜV)
- vereinbartem Zubehör
- vereinbarten Extras

#### ***Vorsicht Falle!***

Überlackierter Rost, abgefahrene Reifen, geflickter Auspuff — all das kommt vor. Sieht das Auto zu gut aus, werden Fragen nach Rostspuren, Lackspritzern oder Dellen nicht plausibel und offen beantwortet, hilft nur der Gang zum Gutachter. Vor allem bei folgenden Indizien sollten Sie sofort misstrauisch werden:

- Spaltmaße der Karosseriebleche sind nicht überall gleich (z. B. zwischen Motorhaube und Kotflügeln)
- Unterbodenschutz großzügig verteilt
- Plastikteile sind gerissen oder gesprungen
- Türen und Hauben sperren ungewöhnlich ab
- Reifen von verschiedenen Marken und Jahren
- Stumpfer Lack im Einstieg oder an der Haube
- Lack mit Staubeinschlüssen und anderer Farbe

Wichtig ist auch der Eindruck vom Verkäufer. Zum Beispiel, wenn

- er nicht der letzte Besitzer laut Kfz-Brief ist.
- das Auto zuletzt weit entfernt vom Verkaufsort zugelassen war.
- der Verkäufer nur über Handy zu erreichen ist und keine Wohnadresse angibt.
- zur Eile beim Kauf gedrängt wird.

In allen diesen Fällen ist erhöhte Vorsicht geboten.

## Der Autoverkauf

Es gibt mehrere gute Gründe, sich von seinem Auto zu trennen: Reparaturanfälligkeit, Neuanschaffung, Umzug in ein anderes Land und manchmal wird ein Auto auch einfach nicht mehr gebraucht. Ist das Auto nicht in einem so schlechten Zustand, dass nur noch ein Schrotthändler Interesse daran hat, ist in jedem Fall der Verkauf sorgfältig und nicht überstürzt zu planen. Schnelle Verkäufe sind meist schlechte Verkäufe und sollten deshalb nur in Notfällen durchgeführt werden. Ein ruhiger Verkauf verspricht nicht nur einen besseren Preis, sondern schützt auch vor betrügerischen Kaufangeboten.



### Der beste Zeitpunkt

Grundsätzlich kann ein Auto natürlich jederzeit verkauft werden. Aber das ist nicht immer wirtschaftlich, vor allem Neuwagen erleiden in den ersten ein bis zwei Jahren den höchsten Wertverlust. Ebenfalls unwirtschaftlich kann es aber sein, einen Verkauf zu lange aufzuschieben und noch in teure Reparaturen investieren zu müssen. Auch dieses Geld ist in der Regel verloren. Wird das Auto nicht beim Händler in Zahlung gegeben, gibt es zwei gute Verkaufstermine: nach zwei bis drei und nach sechs bis acht Jahren.

**Nach zwei Jahren** läuft die Gewährleistung oder Werksgarantie ab, nach drei Jahren der erste TÜV. Ein starkes Verkaufsargument ist sowohl eine Rest-Garantie wie eine neue TÜV-Plakette. In jedem Fall hatte der Verkäufer bis zu diesem Zeitpunkt kaum Reparaturkosten, das Auto ist in einem guten Zustand, das Kaufinteresse in der Regel hoch an einem jungen, zuverlässigen Fahrzeug. Der Wertverlust hält sich mit rund 30 bis 40 Prozent zudem in Grenzen, während der Verkauf nach einem Jahr sehr teuer ist.

**Nach sechs bis acht Jahren** erreicht ein Auto das Durchschnittsalter am Gebrauchtwagenmarkt. Dann sind rund 100.000 Kilometer gefahren, der erste Lack ist ab, wie es so schön heißt. Ab diesem Zeitpunkt tauchen vermehrt Verschleißreparaturen auf, die Inspektionen werden teurer. Außerdem kommen häufiger Reparaturen außer der Reihe vor. Wertmäßig liegt ein Durchschnittsmodell noch bei etwa 25 bis 35 Prozent. Wer jetzt beim Verkauf zögert, muss ein höheres Reparaturrisiko tragen, hat dafür aber nur noch einen minimalen Wertverlust. Das Aus kann kommen, wenn ein Motorschaden beispielsweise den Restwert des Autos übersteigt. Solche Reparaturen sind unwirtschaftlich, das Auto hat nur noch Schrott- oder Bastlerwert.

## Der beste Preis

Wie beim Gebrauchtwagenkauf empfiehlt sich vor dem Verkauf ein Blick in die einschlägigen Internetbörsen zur Preisermittlung. Dort ist schnell zu erkennen, wie das Preisgefüge zwischen Händler- und Privatverkäufern aussieht. Auch die Preislisten von DAT und Schwacke bieten Anhaltspunkte ([www.dat.de](http://www.dat.de), [www.schwacke.de](http://www.schwacke.de)), genauso wie das Angebot einer Inzahlungnahme beim Händler. Den perfekten Preis wird es aber nie geben. Schließlich ist jedes Auto mehr oder weniger ein Unikat bezüglich Ausstattung und Historie. So ist eine private Ersthand-Limousine sicher wertvoller als ein Dritthand-Vertreter-Kombi. Viele Eigenschaften sind aber schwer messbar und nicht in Euro und Cent zu bewerten. Gute Kriterien für einen höheren Preis sind:

- wenig Vorbesitzer, kein Ex-Miet- oder Firmenwagen
- scheckheftgepflegt mit allen Inspektionen
- wenig Kilometer, unter 15.000 pro Jahr
- gute Ausstattung mit beliebten Extras (Klimaanlage, Winterreifen)
- schöner optischer Zustand ohne viele Kratzer und Dellen
- lückenlose Historie zum Kilometerstand mit Werkstattbelegen

Letztlich zeigt sich der beste Preis auch an der Nachfrage. Wer sein Auto anbietet und keine Reaktionen bekommt, weiß: Das Auto wird entweder viel zu teuer angeboten oder aber das Auto ist sehr unbeliebt. Ersteres kann man ändern, letzteres wird ein Problem. Preis senken und überregional anbieten, mehr lässt sich dann kaum tun. Oder bei einem Händler in Zahlung geben, wenn ein Neukauf gerade ansteht. Aber auch der Händler wird um das Problem wissen und kein attraktives Angebot machen. Aber ein verkaufte Auto zum kleinen Preis ist immer noch günstiger als der Unterhalt eines unverkäuflichen Autos.

## Der beste Marktplatz

**Internet** - Das Internet ist innerhalb weniger Jahre zur wichtigsten Adresse für Autokäufer und Verkäufer geworden. Nirgendwo sonst gibt es einen so schnellen Überblick, eine so große Markttransparenz und einen so schnellen Kontakt. Deswegen ist eine Anzeige im Internet eine optimale Möglichkeit, auf schnellem Wege sehr viele Auto-Interessierte zu erreichen. Kostenlose Anzeigen für Privatanbieter gibt es noch bei zwei großen Internetbörsen: [www.autoscout24.de](http://www.autoscout24.de) und [www.autobild.de](http://www.autobild.de). Dazu kommt eine unbestimmte Zahl kleiner und kleinster Börsen, die aber keine große Reichweite erzielen.

**Tageszeitungen und Zeitschriften:** Neben dem Internet spielen im beschränkten, lokalen Rahmen auch Tagesanzeigen und Anzeigenblätter eine Rolle. Hier kostet jede Annonce Geld, eine Erfolgsgarantie besteht nicht. Sinnvoller kann es bei bestimmten Autos wie Oldtimern, Exoten und Cabrios sein, in Fachblättern zu inserieren.

**Privates Umfeld:** Grundsätzlich gilt es natürlich, auch alle Möglichkeiten auszuschöpfen, die jeder Verkäufer in seinem persönlichen Umfeld hat. Also zum Beispiel am Schwarzen Brett vom Arbeitsplatz oder im Verein, Aushänge beim Kaufmann oder Mundpropaganda im Bekanntenkreis. Nicht ganz legal, aber geduldet wird oft ein Verkaufsschild im Auto. Zwar handelt es sich dabei um eine Sondernutzung im Verkehr. Wenn das Auto aber nicht tagelang einen öffentlichen Parkplatz blockiert, ist kaum Ärger zu befürchten. Aber Vorsicht, wenn dann hinter dem Scheibenwischer die Visitenkarte eines Autohändlers steckt. Hinter solchen „Käufern“ steckt meist ein organisierter Ring von Händler-Banden. Bei der Besichtigung werden harmlose Fehler als schwere Mängel bewertet und die Verkäufer bedrängt, ihr Fahrzeug weit unter Wert zu verkaufen. Wer sich unter Druck gesetzt fühlt, sollte die Polizei informieren.

**Automarkt:** Nicht anzuraten ist ein Angebot auf einem Automarkt (Autokino, Großmarkt). Hier kostet das Ausstellen zum einen Platzgebühr. Zum anderen ist das Kaufpublikum meist nicht bereit, einen fairen Preis zu akzeptieren, sondern versucht mit Fantasie-Angeboten das Auto zu kaufen. Oftmals inklusive Zulassung, sprich vom Platz weg. Davon ist dringend abzuraten.

**Gebrauchtwagenhandel:** Während der Neuwagenhändler in der Regel das Gebrauchtwagengeschäft nur nebenbei über die Inzahlungnahmen betreibt, gibt es auf Gebrauchtwagen spezialisierte Händler, die Autos auch gebraucht ankaufen. Das sind erfahrungsgemäß natürlich gern die Autos, die sich am Markt auch sonst gut verkaufen lassen: Kombis, Kompaktwagen, Kleinwagen oder Dieselmotoren. Für andere Fahrzeuge sind die Angebote so ungünstig, dass sich meist die Nachfrage gar nicht lohnt. Eine Ausnahme sind manchmal Aufkäufer, die Schiffsloadungen von Autos nach Afrika verschiffen und ein ganz bestimmtes Sortiment an Bord nehmen. Teilweise werden dann passable Preise gezahlt, auch wenn das Auto nicht mehr topfit ist.

**Schrotthandel:** Am Ende eines Autolebens steht der Schrott. Auch dann, wenn sich ein Auto gar nicht mehr verkaufen lässt. Der Verwerter zahlt zumindest den Stahlpreis; wenn sich noch viele Teile verwenden lassen oder es sich um ein gesuchtes Modell zum Ausschachten handelt, auch mal einen Tausender.

### Die optimale Vorbereitung

Ein Auto-Schönling verkauft sich besser als ein Auto-Schmuddelkind. Das wissen Autohändler und deshalb sollten auch private Verkäufer bei der Präsentation ihres Wagens ein bisschen Mühe aufwenden. Das macht nicht nur einen guten Eindruck, sondern wirkt auch positiv auf den Preis. Denn wer ein Auto kaufen will, möchte ein besseres als zuvor. Deshalb verpassen Händler ihren Gebrauchtwagen eine Schönheitskur, eine professionelle Aufbereitung. Die beinhaltet die übliche Wagenwäsche inklusive Pflegeprogramm, bei dem auch in den Ecken geputzt und gewischt wird, in die man sonst nicht schaut.

Zugleich wird der Lack poliert und versiegelt, denn Kunden prüfen erst mal den optischen Eindruck. Nicht zuletzt können sich mit Hilfe von Smart-Repair-Methoden Dellen aus dem Blech drücken und Kratzer weglackieren lassen. Aufbereiter finden sich in den Gelben Seiten und im Internet unter [www.bundesverband-fahrzeugaufbereitung.de](http://www.bundesverband-fahrzeugaufbereitung.de). Je nach Umfang sind 200 bis 300 Euro für ein Pflegeprogramm fällig, kleine Reparaturen werden nach Aufwand abgerechnet.

### Autopflege im Handumdrehen

Aber es geht auch einfacher und günstiger – mit einer kleinen Pflegestunde vor der heimischen Garage. Alle Tipps und Tricks zum Selbsthilfe-Einsatz gibt es auch umfassend in einem Buch zusammengefasst (Mischa Berghoff: „Autopflege“, Heel-Verlag). Aber auch ohne diese Unterstützung ist das Rundum-Programm überschaubar:

- **Lack:** Erst waschen, dann gründlich säubern, dann pflegen. Verwitterte Farben werden mit Lackreiniger oder -politur wieder strahlend. Auch Lüftungsgitter, die Innenseite der Tankklappe und die Tür Einstiege polieren, das macht Eindruck. Kleine Kratzer mit einem Lackstift ausbessern, größere Stellen vom Profi ausbessern lassen. Für Teerflecke, Baumharz oder Vogelkot gibt es Spezialreiniger. Embleme und Schriftzüge bekommen mit Zahnpasta und einer alten Zahnbürste ihren alten Glanz zurück.
- **Kunststoff – außen und innen:** Seifenwasser reicht für die Reinigung, mit speziellen Reinigern werden vergraute Plastikteile an der Karosserie wieder schön schwarz und sauber und bekommen eine gleichmäßige Oberfläche. Cockpitspray gibt Kunststoff im Innenraum Seidenglanz, schmiert aber und führt auf Pedalen oder am Lenkrad zu Abrutschgefahr. Apropos Innenraum, hier gilt: Lüftungsgitter aufstellen und Ventilator einmal gründlich durchpusten. Fugen und Ecken mit einem Pinsel oder Wattestäbchen auswi-

schen. Sauber sollte auch der Aschenbecher aussehen. Tipp: Einfach mal in der Spülmaschine reinigen lassen, das wirkt Wunder.

- **Scheiben:** Innen und außen mit Fensterreiniger sauber machen, dann mit einem Mikrofasertuch putzen und schlierenfrei polieren. Wenn bei Regen immer noch etwas auf der Scheibe schmiert, können Sie mit Silikon- oder Scheibenreiniger die Scheibe porentief polieren. Der alte Trick mit dem Zeitungspapier ist übrigens kein guter Tipp – die Druckerschwärze schmiert auf dem Glas.
- **Teppiche und Polster:** Sitze, Türverkleidungen und Teppich gründlich ab- und aussaugen, Knick in der Lehne unter den Sitzen nicht vergessen. Bei starker Verschmutzung eine kleine Bürste benutzen und danach den Dreck absaugen. Polster (Leder, Stoff oder Alcantara) falls nötig mit Spezial-Schaum einseifen und schrubben. Auch die Hutablage und den Kofferraum absaugen. Möglichst den Kofferraum ganz entleeren sowie unter der Abdeckung des Reserverades für Sauberkeit sorgen.
- **Motor:** Motorwäsche ist nicht überall erlaubt, kann aber Wunder wirken. Deshalb bei Waschstraßen nachfragen. Vorsichtig mit dem Hochdruckstrahler arbeiten, nicht alle Motorteile und Aggregate mögen die direkte Wasserkur. Empfindliche Teile mit Plastikfolie verkleiden und schützen. Oft reicht auch schon ein Lappen mit Kaltreiniger, um dem Motor wieder Glanz zu geben.
- **Technik:** Auch die technischen Kleinigkeiten des Alltags sollten vor dem Angebot überprüft werden: Luftdruck, Ölstand, Kühlwasser, Scheibenwaschwasser, Wischerblätter und Beleuchtung.

Eine Verkaufshilfe kann zudem das Gutachten (50 bis 100 Euro) eines unabhängigen Prüfers sein, z. B. das DEKRA-Gebrauchtwagensiegel. Damit wird der Zustand des Fahrzeugs sauber dokumentiert.

### Die sichere Abwicklung

Der Käufer ist gefunden, über den Preis ist auch im Wesentlichen Einigkeit erzielt worden, wie geht es weiter? Dann gilt es, die Probefahrt ohne Blessuren zu überstehen, einen korrekten Kaufvertrag auszufüllen und das Fahrzeug zu übergeben.

#### Die Probefahrt

In der Regel wird ein Kauf-Interessent eine Probefahrt verlangen. Das ist sein gutes Recht. Trotzdem können Probefahrten eine heikle Sache sein, wenn der Interessent auf Nimmerwiedersehen verschwindet – samt Auto. Vollständig schützen kann man sich davor nicht. Unbedingt sollte man aber die Probefahrt auf dem Beifahrersitz begleiten. Aus Sicherheitsgründen sollte kein weiterer Mitfahrer der Käuferseite im Wagen sitzen.

Vor der Probefahrt sollte der Verkäufer sich den Personalausweis oder Reisepass des potenziellen Käufers zeigen lassen und alle Angaben notieren. Noch besser ist eine Kopie. Auch ein gültiger Führerschein muss vorgelegt werden. Verursacht der Probefahrer nämlich einen Unfall und hat keine Fahrerlaubnis, ist der Verkäufer seinen Versicherungsschutz los. Obendrein können Krankenkasse und Berufsgenossenschaft bei den Unfallkosten auf den Fahrzeughalter zurückgreifen.

#### Kaufvertrag und Fahrzeugbrief

Probefahrt überstanden? Dann fehlt nur noch der Kaufabschluss. Ohne einen schriftlichen Vertrag sollte ein Auto nie verkauft werden. Denn er schützt beide Seiten. Nur was schwarz auf weiß festgelegt wurde, ist letztlich auch verbindlich. Und als Verkäufer muss einem daran gelegen sein, sich vor unberechtigten Nach-

forderungen des Käufers zu schützen. Deshalb sollte die zentrale Klausel „unter Ausschluss jeder Gewährleistung“ nie vergessen werden. Sie gilt beim Privatverkauf nur, wenn sie vereinbart wurde.

Wichtigster Bestandteil des Verkaufs ist der Fahrzeugbrief, quasi die Besitzurkunde für das Auto. Deshalb gehört der Brief auch niemals ins Auto, sondern sollte Zuhause oder auf der Bank sicher verwahrt werden. Erst wenn der vollständige Kaufpreis bezahlt ist, darf der Brief übergeben werden. Denn mit dieser Urkunde kann das Fahrzeug ab- oder umgemeldet werden. Dabei ist unerheblich, wer als Halter aktuell eingetragen ist – wer den Brief in der Hand hat, hat auch das Auto. Ebenfalls wichtig nach Vertragsabschluss: die Aushändigung aller Schlüssel, des vereinbarten Zubehörs sowie der Radiocodes oder Radiobedienteile. Auch diese Formalie sollte im Kaufvertrag festgehalten werden.

Übrigens: Wenn juristische Laien in einem selbst formulierten Kaufvertrag die Formulierung „ohne Garantie, gekauft wie gesehen“ verwenden, bedeutet dies auch einen kompletten Ausschluss der Gewährleistung. An solche Aussagen dürfen nämlich nicht die strengen Maßstäbe gestellt werden wie an Formularverträge im Kfz-Handel, entschieden die Richter des Oberlandesgerichts Bamberg (Az. 6 U 46/97). Der Passus darf nicht streng juristisch bewertet werden, sondern muss berücksichtigen, was beide Käufer und Verkäufer ausdrücken wollen. Besser ist es natürlich, sie verwenden eine geprüfte Vorlage für Ihren Kaufvertrag (siehe ab Seite 36).

#### *Ehrlich währt am längsten*

Sicher, über jeden kleinen Kratzer muss der Verkäufer nicht Rechenschaft ablegen. Aber ein Unfall, eine Abweichung des Tachostands von den tatsächlich gefahrenen Kilometern, Reparaturen über 500 Euro sowie Nachlackierungen sollten auch ungefragt mitgeteilt werden. Wer an den Vorbesitzern seines Autos selber zweifelt und nicht so recht an den abgelesenen Tachostand glaubt, sollte das im Kaufvertrag vermerken.

Besonders wichtig ist Ehrlichkeit bezüglich der Unfallfreiheit: Wer zusichert, das Auto habe keinen Unfall gehabt, muss es zurücknehmen, wenn sich später etwas anderes herausstellt – auch wenn der Verkäufer davon nichts gewusst hat, weil er das Fahrzeug schon als unfallfrei kaufte. Dagegen schützen nur Formulierungen wie „unfallfrei für die Zeit, in der das Kfz mein Eigentum war“ oder „unfallfrei, soweit bekannt“ (Oberlandesgericht Hamm, Az. 6 U 56/97). Überhaupt: Jede Zusicherung muss stimmen, sonst kann das Auto zurückgegeben werden.

#### *Die Fahrzeugübergabe*

Alles geklärt, Vertrag unterschrieben? Dann kann das Fahrzeug samt aller Schlüssel sowie dem vereinbarten Zubehör gegen Zahlung des Kaufpreises übergeben werden. Am besten bei Tageslicht mit einem weiteren Zeugen. Und das gezahlte Geld gehört nicht noch mal in die Hand des Käufers – der Trick, das echte Geldbündel schnell gegen ein falsches auszutauschen, sollte sich herumgesprochen haben.

Es gibt noch zwei Kleinigkeiten, die leider oft vergessen werden und im schlimmsten Fall einigen Ärger machen können: Erstens ist eine Veräußerungsanzeige gemäß Paragraph 27 III Straßenverkehrszulassungsordnung (StVZO) an die Zulassungsstelle zu geben. Darin erklärt der Verkäufer den Übergang der Verantwortlichkeit auf den Käufer. Ganz wichtig: Datum und Uhrzeit angeben, damit klar ist, ab wann der Verkäufer nicht mehr gefahren sein kann. Der Käufer sichert mit seiner Unterschrift zu, dass er das Auto übernommen hat, und verpflichtet sich, es innerhalb von drei Tagen umzumelden. Eine Vorlage für dieses Schreiben finden Sie auf Seite 34.

Achtung, ein Restrisiko bleibt: Der Verkäufer haftet mit seiner Versicherung so lange für alle Schäden, bis der Wagen umgemeldet ist. Das kann teuer werden, selbst wenn der Verkäufer nachweist, dass er nicht der Fahrer war. Deshalb empfiehlt es sich grundsätzlich, das Fahrzeug vor Übergabe abzumelden. Wird das Auto im selben Zulassungsbezirk veräußert, kann das Ab- und Ummelden direkt auf der Zulassungsstelle erfolgen – Käufer und Verkäufer treffen sich, die Übergabe erfolgt vor Ort.

Außerdem muss der Verkäufer eine Erklärung an seine Versicherung ausfüllen, in der er den Versicherer über den Halterwechsel informiert. Ein entsprechendes Formular finden Sie auf Seite 35. Der neue Besitzer kann das Fahrzeug dann samt Versicherung übernehmen oder aber mit neuer Versicherungsbestätigung auf eine andere Assekuranz ummelden.

## Top-Ten-Listen: Die beliebtesten, die zuverlässigsten und die sparsamsten Autos

Wer will kein beliebtes, zuverlässiges oder sparsames Modell fahren? Ein Blick auf die aktuellen Top-Ten-Listen kann bei einer Kaufentscheidung hilfreich sein.

### Die meistverkauften Autos 2004

Modell	Verkaufte Autos
1. VW Golf	226.515
2. Opel Astra	110.218
3. BMW 3er-Reihe	109.367
4. Mercedes C-Klasse	104.028
5. Audi A4	97.287
6. VW Touran	95.408
7. VW Passat	88.451
8. Mercedes E-Klasse	86.299
9. VW Polo	81.887
10. Ford Focus	78.306

Quelle: Kraftfahrt-Bundesamt Flensburg 2005

### Die zuverlässigsten Autos beim TÜV 2004

1. Porsche Boxster
2. Mazda Demio
3. Audi A4
4. / 5. Subaru Legacy / Subaru Forester
6. Toyota Yaris
7. / 8. Audi A2 / Nissan Primera
9. Mercedes SLK
10. Mazda MX-5 / Porsche 911 / Toyota RAV4

Quelle: TÜV Report 2005; Mehrfachnennung bei Gleichstand

### Die sparsamsten Autos 2005

#### Dieselmotore

Rang	Modell	Preis (Euro)	Leistung (PS/kw)	Verbrauch (l/100km)
1	VW Lupo 3L TDI	15.225	61/45	3,0
2	Audi A2 TDI Aut.	19.000	61/45	3,0
3	Smart Fortwo CDI	10.890	41/30	3,4
4	Citroen C2 1.4 HDi	12.690	68/50	4,2
5	Renault Clio 1.5 dCi	13.450	82/60	4,2

Quelle: ADAC/AUTOBILD 2005

**Benzinmodelle**

<b>Rang</b>	<b>Modell</b>	<b>Preis (Euro)</b>	<b>Leistung (PS/kw)</b>	<b>Verbrauch (l/100km)</b>
1	Toyota Prius 1.5 Hybrid	23.900	78/57	4,5 S
2	Smart Fortwo Automatik	9.450	50/37	4,7 S
3	Daihatsu Cuore 1.0	7.995	58/43	4,8 N
4	Opel Corsa 1.0 Twinport	10.945	60/44	4,8 S
5	Honda Civic 1.3 DSi IMA (Hybrid)	22.000	83/61	4,9 S

Quelle: ADAC/AUTOBILD 2005

## Die Kfz-Steuersätze für Benzin- und Dieselmotoren

Emissionsgruppe für Pkw	Schlüsselnummer „zu 1“ im Kfz-Schein (letzte beiden Stellen)	Geltungsdauer	Steuersatz je angefangene 100 cm <sup>3</sup> Hubraum (in Euro)	
			Benziner/ Ottomotoren	Dieselmotoren
Euro 3, Euro 4, 3-Liter-Auto, D3, D4	30 bis 33 36 bis 48 53 bis 70 72 bis 75	ab 1.1.2004	6,75	15,44
Euro 2	25 bis 27 35 49 bis 52 71	ab 1.1.2004	7,36	16,05
Euro 1 und vergleichbare	01 bis 04 09 11 bis 14, 16, 18 21, 22, 28, 29 34 77	ab 1.1.2005	15,13	27,35
andere, die bei Ozonalarm fahren dürfen	10, 15, 17, 19 20, 23, 24	ab 1.1.2005	21,07	33,29
wenig schadstoffarme, die bei Ozonalarm nicht fahren dürfen	03 bis 05 09	ab 1.1.2005	25,36	37,58
Übrige	00 05 bis 08 10, 15 88		25,36	37,58

Quelle: Bundesministerium der Finanzen; Stand 2005

## Checkliste: So testen Sie einen Neuwagen

Bei der Probefahrt mit einem Neuwagen entscheidet oft das Bauchgefühl. Trotzdem lohnt es sich, auf einige objektive Kriterien zu achten, um eine spätere Enttäuschung zu vermeiden. Schreiben Sie sich jeweils in der rechten Spalte auf, was Ihnen positiv oder negativ auffällt. Wenn Sie diesen Test mit mehreren Modellen durchführen, können Sie Ihre Ergebnisse vergleichen. Meistens fällt es Ihnen dann leichter, eine Entscheidung zu treffen.

### Test nach dem Einsteigen

Testbereich	Kriterien	Platz für Ihre Bewertung
Sitz	Ein- und Ausstieg einfach und bequem? Sitz und Lenkrad optimal einzustellen? Bequemlichkeit der Sitze (Beinlänge, Rücken, Lordosenstütze, Flanken, Kopfstützen, Gurte)? Qualität des Bezugs? Extras wie Sitzheizung?	
Bedienung	Erreichbarkeit aller Hebel und Schalter? Position der Pedale (sehr eng oder weit)? Ablesbarkeit der Instrumente? Verständlichkeit und Bedienbarkeit aller Funktionen inklusive Radio und/oder Navigationsgerät?	
Sicht	Blickfeld nach allen Seiten? „Tote“ Ecken durch Dachsäulen oder schmale Fenster? Positionierung der Außenspiegel? Wischfeld? Qualität der Scheinwerfer (Nachtfahrt einplanen)? Extras wie Einparkhilfen, Xenon- oder Kurvenlicht?	

### Test bei der Fahrt

Testbereich	Kriterien	Platz für Ihre Bewertung
Fahrwerk	Fahreindruck: sportlich-hart, komfortabel-weich? Sicheres Gefühl bei Kurvenfahrten und bei abruptem Bremsen (Spurtreue)? Abrollgeräusche der Reifen?	
Schaltung	Sauberes Schalten ohne Hakeln? Ausreichende Übersetzung zwischen den Gängen? Ruckt der Wagen beim Schalten? Extras wie Tiptronic oder sequentielles Schaltgetriebe?	
Motor	Leerlaufgeräusch rund und unauffällig oder unregelmäßig und laut? Elastizität beim Beschleunigen aus niedriger Drehzahl im hohen Gang? Beim Hängerbetrieb – reicht die Leistung? Vibrationen oder dröhnende Motorgeräusche während der Fahrt? Maximal-Beschleunigung und -Tempo ausreichend?	
Fahrverhalten	Geradeauslauf und Richtungsstabilität? Fahreindruck bei schnell gefahrenen Kurven – Über- oder Untersteuern des Autos? Lenkung sehr direkt oder schwammig und unpräzise? Windempfindlichkeit hoch? Extras wie Sportfahrwerk?	

Fortsetzung siehe Seite 31

**Test bei der Fahrt (Fortsetzung)**

Testbereich	Kriterien	Platz für Ihre Bewertung
Bremse	Vorsicht bei allen Bremsmanövern im öffentlichen Verkehr, am besten auf einem Verkehrsübungsplatz oder abseits der Straße probieren! Bremswirkung? Schnelle oder langsame Bremsreaktion? Kraftaufwand zum Bremsen? Extras wie Bremsassistent oder keramische Brems Scheiben?	

**Test für den Alltag**

Testbereich	Kriterien	Platz für Ihre Bewertung
Motorraum	Position des Ölmesstabs? Kühlmittelausgleichsbehälter? Wischwasser? Lage der Batterie für Starthilfe? Wo stecken die Sicherungen?	
Tanken	Tankinhalt ausreichend für die eigenen Fahrstrecken? Tankentriegelung probieren. Was muss getankt werden – nach der Probefahrt nicht zur falschen Zapfpistole greifen!	
Innenraum	Genug Platz für die Fondpassagiere? Isofix-Halterungen – falls erforderlich – vorhanden? Größe des Handschuhfachs? Ablagen? Extras wie Kühlfächer oder 12-Volt-Steckdose?	
Kofferraum	Ausreichend Platz für die üblichen Lade-Aktionen? Rücksitze komplett umklappbar? Geteilt umklappbare Rückbank? Reserve- oder Notrad oder Dichtmittel an Bord? Verzurrösen für Gepäck? Ablagefächer im Boden? Höhe der Ladekante? Extras wie Gepäcknetz oder -rollo?	

# Checkliste: So prüfen Sie einen Gebrauchtwagen

## Außenprüfung

- ✓ Gibt es Steinschläge auf der Motorhaube?
- ✓ Sind die Scheinwerfer beschädigt oder gibt es Feuchtigkeit in den Scheinwerfern?
- ✓ Hat die Frontscheibe Risse oder kleine Steinschläge?
- ✓ Fallen Roststellen an der Karosserie auf?
- ✓ Sind Plastikteile gerissen oder gesprungen?
- ✓ Wurde Unterbodenschutz großzügig verteilt? (z. B. um Mängel zu überdecken)
- ✓ Passen Türen und Hauben nicht tadellos? (Spaltmaße zwischen Blechen müssen alle gleich sein)
- ✓ Gibt es Dellen, Kratzer im Blech?
- ✓ Ist der Lack nicht überall gleichmäßig in Struktur und Farbe?
- ✓ Funktionieren Schlösser und Zentralverriegelung nicht problemlos?
- ✓ Haben die Gummidichtungen Risse?
- ✓ Sind Reifenprofil (mindestens 1,6 Millimeter), -Marke und Alter der Rädern unterschiedlich?

## Innenprüfung

- ✓ Hat das Lenkrad Spiel beim Geradeauslauf?
- ✓ Gibt es Defekte an Schaltern und Hebeln der elektrischen Einrichtung?
- ✓ Ist der Fußraum feucht?
- ✓ Ist der Kofferraum feucht?
- ✓ Finden sich im Kofferraum Wellen oder Schweißspuren im Blech?
- ✓ Darf der Verbandskasten nicht mehr benutzt werden (Ablaufdatum)?

## Wagenbodenprüfung

- ✓ Zeigen Motor und Getriebe Ölverlust?
- ✓ Gibt es ungewöhnliche Schweiß- und Schraubstellen?
- ✓ Finden sich Aufsetz- und Schleifspuren?
- ✓ Sind Bremscheiben und -beläge verschlissen?
- ✓ Tropft es an Bremsschläuchen und -leitungen?
- ✓ Ist der Auspuff nicht intakt oder nicht mehr fest am Wagen?

## Motorraumprüfung

- ✓ Lässt sich Ölverlust am Motorblock/Zylinderkopf feststellen?
- ✓ Steht ein Zahnriemenwechsel an (Risse)?
- ✓ Finden sich Ölspuren im Kühlwasserausgleichsbehälter?
- ✓ Zeigt sich Kühlwasserverlust an Schläuchen und Schellen?
- ✓ Ist die Bremsflüssigkeit älter als zwei Jahre (Wartungsheft)?

## Dokumentenprüfung

- ✓ Stimmt die Fahrgestellnummer der Karosserie mit dem Kfz-Brief überein?
- ✓ Liegen die letzten Prüfungsnachweise von TÜV/Dekra vor?
- ✓ Gibt es ein Scheckheft mit Inspektionenachweisen?
- ✓ Sind noch Wartungsunterlagen und Reparaturenrechnungen vorhanden?
- ✓ Ist der Verkäufer des Autos auch der letzte Besitzer laut Kfz-Brief?
- ✓ Weist sich Verkäufer mit Personalausweis/Reisepass aus?

### **Kontrolle bei der Probefahrt**

- ✓ Funktionieren Zündung und alle elektrischen Funktionen?
- ✓ Motor muss kalt sofort anspringen, Leerlauf ist gleichmäßig
- ✓ Gänge müssen leicht und hakelfrei schalten
- ✓ Funktioniert die Beleuchtung (alle Leuchten innen und außen)?
- ✓ Motortemperatur muss im grünen Bereich bleiben
- ✓ auf Geräusche achten – Dröhnen, Scheppern, Klackern dürfen nicht auftreten
- ✓ Abgase, Qualm etc. aus dem Auspuff beobachten
- ✓ Vorsicht bei diesen Prüfungen! Am besten auf abgesperrtem Gelände!
  - Geradeauslauf (freihändig und kein Lenkradspiel)
  - Fußbremsprobe – zieht der Wagen zu einer Seite?
  - Handbremswirkung auf Sand testen, ob Bremse beidseitig zieht

### **Kontrolle nach der Probefahrt**

- ✓ Leerlauf: gleichmäßig und ohne Nebengeräusche?
- ✓ Kühlwasser im Ausgleichsbehälter: sauber, ohne kleine Blasen?
- ✓ Auspuff: kein Dröhnen oder dichte Qualmwolken?
- ✓ Bremsen: dürfen im warmen Zustand nicht klemmen
- ✓ Lichtmaschine: Innenraumleuchte muss bei Gasgeben heller werden

**An die Zulassungsstelle für Kraftfahrzeuge**

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Angaben des Kfz-Halters:

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_ PLZ/Ort: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

**Mitteilung über den Verkauf meines Kraftfahrzeugs**

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich teile Ihnen mit, dass ich mein Kraftfahrzeug verkauft habe.

Hersteller: \_\_\_\_\_ Typ: \_\_\_\_\_

Amtliches Kennzeichen: \_\_\_\_\_

Das Fahrzeug wurde verkauft an:

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_ PLZ/Ort: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Das Fahrzeug wurde dem Käufer übergeben am: \_\_\_\_\_

Ort: \_\_\_\_\_

Der Käufer bestätigt die Übernahme des Fahrzeugs.

Unterschrift des Verkäufers:      Unterschrift des Käufers:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Empfänger: \_\_\_\_\_  
Straße: \_\_\_\_\_  
PLZ / Ort: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Versicherungsnehmer:  
Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_  
Straße: \_\_\_\_\_ PLZ/Ort: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
Versicherungsschein Nr.: \_\_\_\_\_

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ich habe mein Fahrzeug mit dem amtl. Kennzeichen: \_\_\_\_\_ am: \_\_\_\_\_

verkauft an: Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Kopie des Kaufvertrages ist beigelegt.

Der Käufer möchte

- ebenfalls bei Ihnen versichert werden.  
 das Fahrzeug bei einer anderen Gesellschaft versichern.

vorübergehend stillgelegt.  
 Die Abmeldebescheinigung ist beigelegt.

Ich beantrage hiermit:

- beitragsfreie Ruheversicherung bis zur Wiederzulassung.  
 Abrechnung des Vertrages.

endgültig abgemeldet (verschrottet).  
 Die Abmeldebescheinigung ist beigelegt.  
 Ersatzfahrzeug folgt in Kürze. Bitte mein Beitragsguthaben verrechnen.  
 Bitte rechnen Sie meinen Vertrag ab, da ich kein Fahrzeug mehr zulassen werde.

Bitte senden Sie mir schnellstmöglich eine neue Versicherungsbestätigung (Doppelkarte) zu für:  
 die Zulassung eines Ersatzfahrzeugs  
 die Zulassung eines Zweitfahrzeugs  
 die Ummeldung an meinen neuen Wohnort (s.o.)

Bitte besuchen Sie mich am: \_\_\_\_\_ um: \_\_\_\_\_ Uhr

Bitte rufen Sie mich an, da ich einige Versicherungsangelegenheiten mit Ihnen besprechen möchte.  
Tel.: \_\_\_\_\_


\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

Dieses Musteranschreiben ist ein Service der R+V-Versicherung.

# Kaufvertrag für Privatpersonen über ein gebrauchtes Kraftfahrzeug



 Im FinanzVerbund der  
Volksbanken Raiffeisenbanken

## Verkäufer

<b>Personalien:</b>	
Name, Vorname	
Straße, Hausnummer	
PLZ	Wohnort
Telefon	Fax
Bank, BLZ	
Konto-Nr.	

## Käufer

<b>Personalien:</b>	
Name, Vorname	
Straße, Hausnummer	
PLZ	Wohnort
Telefon	Fax
Personalausweis-Nr.	

<b>Kraftfahrzeug:</b>			
Art	Hersteller	Typ	AKZ
Fahrzeug-Ident.-Nr.	Erstzulassung	Anzahl Vorbesitzer	Kilometerstand

<b>Kaufpreis:</b>	
Betrag	in Worten
€	

**Erklärung des Verkäufers!**

Der Verkäufer sichert zu, dass das Fahrzeug mit einem

- Originalmotor  Austauschmotor ausgerüstet ist
- keinen Unfallschaden hat
- folgende Vorschäden bzw. Mängel aufweist:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

mit folgender Sonderausstattung ausgerüstet ist bzw. verkauft wird:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Der Verkäufer erklärt ferner, dass er

- unbeschränkt Verfügungsberechtigter Eigentümer des Fahrzeugs ist
- aufgrund vorgelegter Vollmacht des Eigentümers zum Verkauf des Fahrzeugs berechtigt ist.

**Erklärung des Käufers!**

Der Käufer verpflichtet sich, das Fahrzeug unverzüglich, jedoch spätestens innerhalb einer Woche umzumelden.

Der Käufer nimmt zur Kenntnis, dass das Fahrzeug bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises Eigentum des Verkäufers bleibt und eventuell eintretende Schäden nach Übergabe des Fahrzeuges ausschließlich zu Lasten des Käufers gehen.

**Der Verkauf erfolgt unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung für Fahrzeugmängel. Dies gilt nicht, soweit der Verkäufer die nebenstehenden Eigenschaften zugesichert hat.**

Der Verkäufer bestätigt den Erhalt des Kaufpreises gemäß Zahlungsvereinbarung

Betrag	<input type="checkbox"/> in bar
€	<input type="checkbox"/> als Scheck

Die Restzahlung soll erfolgen am:

Datum	<input type="checkbox"/> in bar
	<input type="checkbox"/> als Scheck
	<input type="checkbox"/> per Überweisung

Ort, Datum

Unterschrift Verkäufer

Der Käufer bestätigt den Empfang

<input type="checkbox"/> des Kfz mit		Schlüsseln
	Datum	Uhrzeit
	am	um
<input type="checkbox"/> des Kfz-Scheines oder bei abgemeldetem Kfz		
<input type="checkbox"/> der Abmeldebescheinigung		
<input type="checkbox"/> des Kfz-Briefes		
<input type="checkbox"/> der AU-Bescheinigung		

Ort, Datum

Unterschrift Käufer

Für den Käufer

Bitte Rückseite beachten!

## A Allgemeine Hinweise zum Kaufvertrag

Bitte füllen Sie den Kaufvertrag vollständig aus. Damit schaffen Sie für sich und Ihren Vertragspartner Rechtssicherheit und vermeiden unliebsame Überraschungen bei der Vertragsabwicklung.


## B Besondere Hinweise für den Käufer

1. Prüfen Sie vor dem Abschluss des Kaufvertrages, ob die darin gemachten Angaben mit den Fahrzeugpapieren bzw. dem Fahrzeug übereinstimmen. Lassen Sie sich die Verkaufsvollmacht vorlegen, wenn der Verkäufer selbst nicht Eigentümer des Fahrzeugs ist.
2. Im Interesse der Allgemeinheit, insbesondere möglicher Verkehrspartner, hat der Gesetzgeber festgelegt, dass der Versicherungsschutz des von Ihnen gekauften Fahrzeugs zunächst auf Sie übergeht – allerdings nur in dem Umfang, wie er zugunsten des bisherigen Eigentümers bestanden hat.
3. Besonders wichtig ist, dass Sie das Fahrzeug schnellstmöglich auf Ihren Namen ummelden. Diese Meldepflicht ist **gesetzlich vorgeschrieben** und führt, wenn Sie ihr nicht nachkommen, zu einem Bußgeld – schlimmstenfalls sogar zur Zwangstilllegung des Fahrzeugs.

Hierfür benötigen Sie eine Versicherungsbestätigungskarte. Die Vorlage gilt als Kündigung des bisherigen Vertrages.

# Kaufvertrag für Privatpersonen über ein gebrauchtes Kraftfahrzeug



 Im FinanzVerbund der  
Volksbanken Raiffeisenbanken

## Verkäufer

<b>Personalien:</b>	
Name, Vorname	
Straße, Hausnummer	
PLZ	Wohnort
Telefon	Fax
Bank, BLZ	
Konto-Nr.	

## Käufer

<b>Personalien:</b>	
Name, Vorname	
Straße, Hausnummer	
PLZ	Wohnort
Telefon	Fax
Personalausweis-Nr.	

<b>Kraftfahrzeug:</b>			
Art	Hersteller	Typ	AKZ
Fahrzeug-Ident.-Nr.	Erstzulassung	Anzahl Vorbesitzer	Kilometerstand

<b>Kaufpreis:</b>	
Betrag	in Worten
€	

**Erklärung des Verkäufers!**

Der Verkäufer sichert zu, dass das Fahrzeug mit einem

- Originalmotor  Austauschmotor ausgerüstet ist
- keinen Unfallschaden hat
- folgende Vorschäden bzw. Mängel aufweist:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

mit folgender Sonderausstattung ausgerüstet ist bzw. verkauft wird:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Der Verkäufer erklärt ferner, dass er

- unbeschränkt Verfügungsberechtigter Eigentümer des Fahrzeugs ist
- aufgrund vorgelegter Vollmacht des Eigentümers zum Verkauf des Fahrzeugs berechtigt ist.

**Erklärung des Käufers!**

Der Käufer verpflichtet sich, das Fahrzeug unverzüglich, jedoch spätestens innerhalb einer Woche umzumelden.

Der Käufer nimmt zur Kenntnis, dass das Fahrzeug bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises Eigentum des Verkäufers bleibt und eventuell eintretende Schäden nach Übergabe des Fahrzeuges ausschließlich zu Lasten des Käufers gehen.

**Der Verkauf erfolgt unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung für Fahrzeugmängel. Dies gilt nicht, soweit der Verkäufer die nebenstehenden Eigenschaften zugesichert hat.**

Der Verkäufer bestätigt den Erhalt des Kaufpreises gemäß Zahlungsvereinbarung

Betrag	<input type="checkbox"/> in bar
€	<input type="checkbox"/> als Scheck

Die Restzahlung soll erfolgen am:

Datum	<input type="checkbox"/> in bar
	<input type="checkbox"/> als Scheck
	<input type="checkbox"/> per Überweisung

Ort, Datum

Unterschrift Verkäufer

Der Käufer bestätigt den Empfang

- des Kfz mit  Schlüsseln

am  Datum  um  Uhrzeit

- des Kfz-Scheines oder bei abgemeldetem Kfz
- der Abmeldebescheinigung
- des Kfz-Briefes
- der AU-Bescheinigung

Ort, Datum

Unterschrift Käufer

Für den Verkäufer

Bitte Rückseite beachten!

## A Allgemeine Hinweise zum Kaufvertrag


Bitte füllen Sie den Kaufvertrag vollständig aus. Damit schaffen Sie für sich und Ihren Vertragspartner Rechtssicherheit und vermeiden unliebsame Überraschungen bei der Vertragsabwicklung.

## B Besondere Hinweise für den Verkäufer

1. Vergewissern Sie sich vor Beginn einer Probefahrt, dass der Käufer den für Ihr Fahrzeug erforderlichen Führerschein (Fahrerlaubnis) hat.
2. Bei Verkauf an eine Ihnen unbekannt Person sollten Sie deren Personalien anhand von Ausweispapieren überprüfen und die Personalausweisnummer in das Feld Personalien eintragen. Ein redlicher Käufer wird für diese Bitte Verständnis haben.
3. Bei unbarer Zahlung (Scheck, Überweisung) sollten Sie den Fahrzeugbrief erst dann aushändigen, wenn Ihnen der Kaufpreis vollständig zur Verfügung steht.
4. Benachrichtigen Sie bitte unverzüglich Ihre Kfz-Zulassungsstelle vom Verkauf, da Ihre Kfz-Steuerpflicht erst mit dieser Mitteilung endet. Dazu können Sie den letzten Durchschlag dieses Kaufvertrages verwenden.
5. Benachrichtigen Sie auch schnellstmöglich Ihre Versicherung über den Verkauf, am einfachsten durch Übersendung des hierfür vorgesehenen Durchschlages.  
Sollte der genaue Verkaufstermin schon vorab feststehen, dann können Sie mit Ihrer Versicherungsgesellschaft ein vorzeitiges Vertragsende vereinbaren – am besten zu einem Termin, der ca. eine Woche nach dem beabsichtigten Verkaufstermin liegt (so viel Zeit sollten Sie dem Käufer schon geben, damit er das Fahrzeug auf sich ummelden kann). Nur dann können Sie sicher sein, nicht auch noch weitere Beiträge zahlen zu müssen bzw. mit Schäden belastet zu werden, die der Käufer verursacht hat.
6. Sollten Sie sich nach dem Verkauf ein anderes Fahrzeug zulegen wollen, benötigen Sie für dessen Zulassung/Ummeldung eine Versicherungsbestätigungskarte. Diese erhalten Sie bei Ihrer R+V-Agentur oder jeder Volksbank und Raiffeisenbank.

# Kaufvertrag für Privatpersonen über ein gebrauchtes Kraftfahrzeug



 Im FinanzVerbund der  
Volksbanken Raiffeisenbanken

## Verkäufer

<b>Personalien:</b>	
Name, Vorname	
Straße, Hausnummer	
PLZ	Wohnort
Telefon	Fax
Bank, BLZ	
Konto-Nr.	

## Käufer

<b>Personalien:</b>	
Name, Vorname	
Straße, Hausnummer	
PLZ	Wohnort
Telefon	Fax
Personalausweis-Nr.	

<b>Kraftfahrzeug:</b>			
Art	Hersteller	Typ	AKZ
Fahrzeug-Ident.-Nr.	Erstzulassung	Anzahl Vorbesitzer	Kilometerstand


Ort, Datum
Unterschrift Verkäufer

Der Käufer bestätigt den Empfang	
<input type="checkbox"/> des Kfz mit <input type="text"/> Schlüsseln	
am <input type="text"/> Datum	um <input type="text"/> Uhrzeit
<input type="checkbox"/> des Kfz-Scheines oder bei abgemeldetem Kfz	
<input type="checkbox"/> der Abmeldebescheinigung	
<input type="checkbox"/> des Kfz-Briefes	
<input type="checkbox"/> der AU-Bescheinigung	
Ort, Datum	
Unterschrift Käufer	

Für die Versicherung

# Kaufvertrag für Privatpersonen über ein gebrauchtes Kraftfahrzeug



 Im FinanzVerbund der  
Volksbanken Raiffeisenbanken

## Verkäufer

<b>Personalien:</b>	
Name, Vorname	
Straße, Hausnummer	
PLZ	Wohnort
Telefon	Fax
Bank, BLZ	
Konto-Nr.	

## Käufer

<b>Personalien:</b>	
Name, Vorname	
Straße, Hausnummer	
PLZ	Wohnort
Telefon	Fax
Personalausweis-Nr.	

<b>Kraftfahrzeug:</b>			
Art	Hersteller	Typ	AKZ
Fahrzeug-Ident.-Nr.	Erstzulassung	Anzahl Vorbesitzer	Kilometerstand

Ort, Datum
Unterschrift Verkäufer

Der Käufer bestätigt den Empfang	
<input type="checkbox"/> des Kfz mit <input type="text"/> Schlüsseln	
am <input type="text"/> Datum	um <input type="text"/> Uhrzeit
<input type="checkbox"/> des Kfz-Scheines oder bei abgemeldetem Kfz	
<input type="checkbox"/> der Abmeldebescheinigung	
<input type="checkbox"/> des Kfz-Briefes	
<input type="checkbox"/> der AU-Bescheinigung	
Ort, Datum	
Unterschrift Käufer	

Für die Zulassungsstelle