

A black car is shown from a low-angle, rear-quarter perspective, driving on a winding asphalt road. The car's side mirror and rear wheel are visible. The background features rolling green hills under a bright, slightly cloudy sky. The overall scene conveys a sense of motion and a scenic drive.

Auto
Scout24

Ratgeber
Autoverkauf

www.autoscout24.ch

Wie du dein Auto für den Verkauf fit machst

Zeitpunkt

Überlege dir, wann die Nachfrage nach deinem Auto am grössten sein könnte. Gewisse Autos lassen sich je nach Jahreszeit besser oder schlechter verkaufen. Cabrios sind beispielsweise im Frühjahr ein Renner, Geländewagen und günstige «Winteroccasionen» verkaufen sich besser im Herbst.

Zustand

Personenwagen müssen bei einem Halterwechsel amtlich geprüft werden (MFK), wenn die letzte Prüfung mehr als ein Jahr und die erste Inverkehrsetzung mehr als zehn Jahre zurückliegt. Verkaufe dein Auto besser kurz nach dem Vorführdatum («ab MFK») und erziele so einen besseren Preis.

Optik

Reinige und poliere den Wagen noch einmal gründlich vor dem Besichtigungstermin.

Smart-Repair

Bei leichten Schäden (Lackschäden, kleine Beulen, Textilschäden) kannst du durch Reparaturen bzw. eine professionelle Fahrzeugaufbereitung (sog. Smart Repair) einen deutlich höheren Preis erzielen. Bitte deinen Garagisten um einen Kostenvoranschlag.

Erstelle das optimale Inserat

Bild

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

Beschreibung

Beschreibe dein Fahrzeug möglichst genau und ausführlich. Eine Hilfe bietet das Erfassen des Inserates mit Hilfe des Fahrzeugausweises.

Wahrheit

Deine Fahrzeugbeschreibungen müssen der Wirklichkeit entsprechen. Achte also auf exakte Formulierungen und hüte dich vor unbedachten Lobliedern auf dein Auto. Angaben über Baujahr, Kilometerstand und kürzlich bestandene MFK gelten als sogenannte «stillschweigende Eigenschaftszusicherungen». Dagegen gelten Bezeichnungen wie «neuwertig», «einwandfrei», «läuft gut» oder Ähnliches als unverbindliche Aussagen. Beachte ebenfalls unsere Insertionsregeln.

«Topangebot»

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

Garantie

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

Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch

Terminabsprache

Plane genügend Zeit ein für die Besichtigung und Probefahrt.

Identität des/der potentiellen Käufer*in

Verlange von dem/der potentiellen Käufer*in zur Kontrolle Führerschein und Identitätsausweis.

Dokumente

Lege alle wichtigen Unterlagen bereit, die den/die potentiellen Käufer*in interessieren könnten: Fahrzeugausweis, Serviceheft, Protokoll der letzten MFK, Abgasdokument und Bedienungshandbücher. Ebenfalls hilfreich sind Belege über Zusatzausstattungen sowie Wartungsarbeiten und Reparaturen.

Verkaufsargumente

Überlege dir alle Argumente, die für dein Fahrzeug sprechen: zeitloses Design, erneuerte Teile, zusätzliche Ausstattung – was dir einfällt. Erwähne aber auch Schwachstellen des Fahrzeugs.

Unfallschäden/Mängel

Generell gilt: Du musst für alle Eigenschaften, die du dem Wagen zuschreibst, einstehen. Informiere also den/die Käufer*in bei der ersten Kontaktaufnahme über Schäden oder Mängel am Auto. Dabei musst du nicht jeden Kratzer oder «kosmetische» Korrektur zu erwähnen, wohl aber (frühere) Unfallschäden, da das Verschweigen solcher Schäden als «arglistige Täuschung» bewertet werden kann. In einem solchen Fall kann der Käufer später vom Vertrag zurücktreten oder den Kaufpreis mindern; bei einem Unfall kannst du sogar zu Schadenersatz verpflichtet werden. Bist du nicht der/die Erstbesitzer*in des Fahrzeugs und hast nicht die vollständige Gewissheit, mach keine Aussagen bezüglich der Unfallfreiheit des Autos. Wenn du in einem Vertragsvordruck die Zusicherung «unfallfrei» ankreuzt, übernimmst du damit auch die Verantwortung für Unfallschäden der Vorbesitzenden und hast du ggf. die entsprechenden Konsequenzen zu tragen.

Schmerzgrenze

Überlege dir für die Preisverhandlung, wie weit du den Preis heruntersetzen willst und kannst.

Probefahrt

Setz dich nach Absprache bei der Probefahrt mit ins Auto, dann kannst du Geräusche des Wagens direkt kommentieren. Wichtig: Falls du das Auto bereits abgemeldet hast, ist eine Probefahrt nur mit Tagesnummern möglich. Besorge diese rechtzeitig beim Strassenverkehrsamt, du benötigst dazu einen Versicherungsnachweis.

So regelst du die Formalitäten

Vertrag

Schliesse auf jeden Fall einen schriftlichen Vertrag ab, auch wenn mündliche Verkaufsabschlüsse gültig sind. Um Unstimmigkeiten und späteren Streit auszuschliessen, solltest du den Fahrzeugverkauf aber unbedingt schriftlich absichern. Trage alle notwendigen Angaben in den Kaufvertrag ein: Name und Adresse, ID-Nummer. Lass dir ggf. alle ausgehändigten Dokumente und Schlüssel quittieren. Einen Musterkaufvertrag findest du im Anhang.

Haftung

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

Bezahlung

Am sichersten für dich ist es, den Kaufpreis bei der Fahrzeugübergabe bar zu kassieren. Ansonsten ist Überweisung auch eine gute Option.

Nummern

Der/die Käufer*in darf das Auto selbstverständlich nur mit für dieses Fahrzeug eingelösten Nummern nach Hause fahren. Einige dich mit dem/der Käufer*in über das Vorgehen für die Übergabe (Annullierung des Fahrzeugausweises, Nummernschilder, Fahrzeug-Überführung).

Beachte dabei folgendes:

- Fahrzeugausweise können nur beim Strassenverkehrsamt der jeweiligen Zulassung annulliert werden. Üblicherweise besorgt dies der/die bisherige Fahrzeughalter*in. Es kann aber auch durch den Käufer oder auf postalischem Weg geschehen.
- Fahrzeuge mit annulliertem Fahrzeugausweis dürfen nur noch am selben Tag (bis Mitternacht) auf den Strassen bewegt werden.
- Die zugehörigen Nummernschilder können nach Annullierung des Fahrzeugausweises zwei Wochen lang behalten werden.

Viel Erfolg beim Verkauf deines Autos!

Kontakt-Box:

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