

Zusammenfassung / Checkliste: Auto Privat verkaufen

Vielen Dank für den Download 😊

<https://www.bewerta.de>

Nützliches für den privaten Autoverkauf:

- Auto Kaufvertrag Muster zum Download: <https://www.bewerta.de/auto-kaufvertrag-vorlage-muster-privat.pdf>
- Probefahrtvereinbarung zum Download: <https://www.bewerta.de/probefahrt-formular-probefahrtvereinbarung-muster-vorlage.pdf>
- Das optimale Auto-Verkaufsinsert – Hilfe bei der Texterstellung: Nutzen Sie unseren Service auf bewerta.de für Ihre Verkaufsanzeigen Erstellung.

Haben Sie an alles gedacht? Mit diesen Tipps verbessern Sie Ihre Chancen auf einen schnellen und erfolgreichen privaten Auto Verkauf deutlich.

Fahrzeugbewertung & Preiskalkulation

Wieviel ist Ihr Auto noch wert? Bevor Sie Ihr Auto verkaufen, ermitteln Sie zuvor unbedingt den Wert. Dadurch können Sie Ihr Auto zum optimalen Preis zum Verkauf anbieten. Mit einer Fahrzeugbewertung, lässt sich ein Auto in der Regel besser und schneller verkaufen. Empfehlenswert ist es auch, direkt in Verkaufsinserate auf die Fahrzeugbewertung zu verweisen. Sie bauen dadurch bereits im Vorfeld Vertrauen auf. Ein weiterer Vorteil, der Preis wird weniger oft nachverhandelt. Wenn Sie zur Verhandlungsbasis also „VB“ verkaufen, überlegen Sie sich in jedem Fall zuvor, wieviel Sie maximal vom Preis zurückgehen wollen. Zur Fahrzeugbewertung – Autobewertung Link: <https://www.bewerta.de/auto-wert-ermitteln-autobewertung>

Optische Aufbereitung und ggf. Durchführung kleinerer Reparaturen

Reinigen Sie Ihr Auto vor Verkauf gründlich von außen und innen. Ein optisch gepflegtes Fahrzeug erzeugt mehr Aufmerksamkeit. Sie erhalten mehr Anfragen von potentiellen Käufern und auch bessere Preise. Oft lohnt es sich vor Verkauf Beulen, Dellen, Kratzer oder andere optische Mängel beseitigen zu lassen. Auch die Reparatur von technischen Mängeln und defekten im Vorfeld eines Verkaufs, kann dazu beitragen, das Auto schneller zum anvisierten Preis zu verkaufen.

TÜV/HU

Gerade beim privaten Autoverkauf, lohnt es sich den TÜV bzw. die HU erneuern zu lassen. Viele Autokäufer, besonders Privatleute suchen in Autobörsen gezielt nach

Gebrauchtwagen, die noch lange TÜV haben. Sie erhöhen Ihre Verkaufschancen deutlich, wenn Sie hier mit einen neuen TÜV punkten können.

KFZ Prüfsiegel & Zustandsgutachten

Prüforganisationen wie der TÜV und Dekra, bieten speziell für Gebrauchtwagen Zustandsgutachten und Checks an. Dabei werden am Fahrzeug viele wichtige Komponenten wie Fahrwerk, Karosserie, Lenkung, Bremsen, Lichtsysteme usw. überprüft. Nach der Überprüfung erhält man ein Prüfsiegel oder Zustandsgutachten zum Fahrzeug. Für einen geplanten Autoverkauf eignen sich diese Gutachten und Prüfsiegel sehr gut. Die Kosten dafür liegen zwischen 130 bis 200 Euro und lohnen sich besonders bei höherpreisigen Fahrzeugmodellen.

Die richtige Autobörse für den privaten Autoverkauf

Die meisten Fahrzeuge in Deutschland werden auf Autobörsen gehandelt. Die Webseite Mobile.de verfügt über ein hohes Besucher/Nutzeraufkommen und eignet sich für den privaten Autoverkauf besonders gut. Natürlich können Sie Ihr Auto auch zeitgleich in anderen Autobörsen und Kleinanzeigenmärkte wie ebay-kleinanzeigen.de inserieren.

Das Verkaufsinserat : Fotos

Machen Sie für das Verkaufsinserat ausreichend viele Fotos von Ihrem gereinigten (ggf. aufbereiteten) Auto in unterschiedlichen Perspektiven. Warten Sie auf einen Tag mit sonnigem Wetter und wählen Sie ein tolles Panorama (z.B. Park, Aussichtspunkt, Schloss, See).

Das Verkaufsinserat: Vorteile & Nachteile erwähnen

Erwähnen Sie im Verkaufsinserat alles was für einen potentiellen Käufer interessant sein könnte. Neben den Basis-Fahrzeugdaten wie Marke, Modell, Motorisierung, Kraftstoff, Erstzulassung, Kilometerstand, Getriebeart, Autofarbe und Ausstattung sollten Sie auch folgende Informationen bereits im Inserat angeben:

- Anzahl der Vorbesitzer
- Erneuerte Teile bzw. durchgeführte Reparaturen (z.B. neue Bremsen, gewechselter Zahnriemen usw.)
- Angabe von Extras/Zusatzausstattung, die mitverkauft werden soll z.B. ein Satz Reifen
- Reifenprofiltiefe
- Beschreibung des Zustands & Angabe von ggf. vorhanden Mängeln
- Marktwert aus Fahrzeugbewertung (Wertermittlung auf bewerta.de)
- Durchgeführte Gutachten/Zustandsgutachten oder erhaltende Prüfsiegel
- Laufzeit von TÜV/HU – letzter TÜV Bericht ohne Mängel?
- Ggf. Grund des Autoverkaufs

Ein ansprechendes Verkaufsinserat mit guter Beschreibung erzeugt mehr Interesse, Aufmerksamkeit und animiert potentielle Käufer Kontakt aufzunehmen. Unsere Experten übernehmen gerne für Sie die komplette Texterstellung. Informationen dazu, finden Sie auf unserer Homepage bewerta.de.

Während der Inserat Laufzeit

Setzen sich im Vorfeld ein Limit, wie weit Sie maximal vom Preis zurückgehen (falls VB). Die ersten Anrufer sind oft Kfz-Händler. Diese versuchen den Preis zu drücken, da Sie das Auto mit Gewinn weiterverkaufen wollen. Lassen Sie sich nicht gleich am Anfang unter Druck setzen und warten Sie auf ein Angebot dass akzeptabel ist. Nach einigen „Was ist letzter Preis Anrufern“ und mit etwas Glück, werden sich auch Privatpersonen melden und Interesse am Fahrzeug zeigen. Bieten Sie im Inserat eine telefonische als auch eine Kontaktmöglichkeit per E-Mail an. Reagieren Sie auf Anfragen zum Fahrzeug zügig.

Besichtigung & Probefahrt

Klären Sie im Vorfeld mit dem Interessent alle Details zur Besichtigung und Probefahrt. Besprechen Sie auch den Preis, um herauszufinden ob ein Treffen überhaupt Sinn macht. Fragen Sie den Interessent, ob es noch offene Fragen zum Fahrzeug gibt. Überlegen Sie sich im Vorfeld welche Strecke inkl. Schnellstraße sich für eine Probefahrt eignet. Vermeiden Sie dabei wenn möglich die Hauptverkehrszeiten. Falls das Auto bereits abgemeldet ist, muss für die Probefahrt ein „Kennzeichen mit roter Nummer“ organisiert werden. Eine Probefahrt auf öffentlichen Straßen ist zudem nur mit gültiger TÜV Plakette erlaubt. Füllen Sie vor der Probefahrt auf jeden Fall eine Probefahrtvereinbarung zusammen mit den Interessenten aus. Lassen Sie sich auch den Ausweis und Führerschein zeigen, und tragen Sie die Daten in die Probefahrtvereinbarung ein. Vermeiden Sie für die Besichtigung unübliche Treffpunkte wie eine Autobahnraststätte, Parkhaus oder ähnliches. Nehmen Sie im Zweifel einen Freund oder Bekannten mit.

Bei Autoverkauf: Auto Kaufvertrag und weitere wichtige Unterlagen

Bereiten Sie am besten noch vor dem Treffen mit einem Interessenten, alle wichtigen Papiere zum Fahrzeug vor. Dazu zählt der Auto Kaufvertrag. Ein entsprechendes Muster für den privaten Autoverkauf finden Sie auf unserer Webseite, oder folgen Sie hier in diesem PDF Dokument den Link: Autokaufvertrag Muster als Download (ganz oben). Als Privatperson, können Sie die Sachmängelhaftung im Vertrag ausschließen. Unfallschäden / Schäden und Bagatellschäden sind soweit Ihnen bekannt aber auf jedem Fall gegenüber dem Käufer anzugeben. Weitere wichtige Unterlagen sind die Zulassungsbescheinigung Teil 1 (Fahrzeugschein) und Teil 2 (Fahrzeugbrief). Den Fahrzeugbrief bzw. Zulassungsbescheinigung Teil 2 händigen Sie den Käufer erst aus, nachdem das Auto vollständig bezahlt wurde. Ebenso sind der Schlüssel, das Scheckheft (falls vorhanden), Nachweis zur letzten HU, Bedienungsanleitung, COC-Nachweis (bei Importfahrzeugen aus der EU) sowie Belege über Reparaturen zu übergeben. Bei der Bezahlung des Autos, sollten Sie nur Bargeld akzeptieren. Schecks könnten nicht gedeckt sein.

Nach Autoverkauf - Abmeldung nicht vergessen

Nach Verkauf ist noch die Versicherung sowie Zulassungsstelle zu informieren. Einen Vordruck für die Versicherung & Zulassungsstelle ist in unserem Autokaufvertrag bereits enthalten. Die Abmeldung ist schnell und einfach. Schneiden Sie den Vordruck dazu einfach aus, und senden diesen per Post an Ihre Kfz-Versicherung sowie an Ihre Zulassungsstelle.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim privaten Autoverkauf und hoffen dass Ihnen unsere Tipps helfen konnten!