

Auto kaufen und verkaufen

Ein kompakter Ratgeber zur Vorbereitung von Auswahl, Prüfung, Preis, Vermarktung und Abschluss.

WICHTIGER HINWEIS

Dieser Ratgeber ist eine allgemeine Vorbereitungshilfe. Er ersetzt keine individuelle Rechtsberatung, keine technische Fahrzeugprüfung und keine Prüfung des konkreten Einzelfalls.

Vor dem Fahrzeugkauf

- ☐ Gesamtbudget einschließlich Zulassung, Versicherung, Steuer, Wartung, Reifen und Rücklage festlegen.
- ☐ Tatsächlichen Platzbedarf, Streckenprofil, jährliche Fahrleistung und Haltedauer notieren.
- ☐ Nicht nur Marke und Modell, sondern auch Motorisierung, Getriebe, Baujahr und typische Schwachstellen prüfen.
- ☐ Nach dem Kauf ausreichend finanzielle Reserve für erste Wartungs- und Reparaturthemen behalten.

Ein Inserat richtig lesen

- ☐ Sind Kilometerstand, Erstzulassung, Halterzahl, HU, Wartung und Unfallangaben eindeutig?
- ☐ Passen Text, Bilder, Ausstattung und Preis zusammen?
- ☐ Fehlen Bilder von relevanten Bereichen oder konkrete Angaben zur Historie?
- ☐ Wirkt der Verkäufer erreichbar, auskunftsfähig und bereit, Unterlagen vorab zu senden?
- ☐ Ein auffällig niedriger Preis ist ein Anlass für zusätzliche Fragen, kein automatisches Schnäppchen.

Unterlagen vor der Besichtigung

- ☐ Zulassungsbescheinigung Teil I und Teil II
- ☐ Serviceheft, digitale Servicehistorie und Rechnungen
- ☐ HU-Berichte und vorhandene Prüfprotokolle
- ☐ Nachweise zu Reparaturen, Umbauten und Rückrufen
- ☐ Anzahl der Schlüssel und vorhandenes Zubehör
- ☐ Bei finanzierten Fahrzeugen: eindeutige Klärung von Eigentum und Ablösung

Besichtigung und Probefahrt

- ☐ Fahrzeug bei Tageslicht und möglichst trocken ansehen.
- ☐ Fahrzeugidentität und Basisdaten mit den Unterlagen abgleichen.
- ☐ Karosserie, Glas, Reifen, Innenraum und zugängliche Bereiche strukturiert prüfen.
- ☐ Kaltstart nur dann beurteilen, wenn das Fahrzeug vorab tatsächlich kalt war.
- ☐ Bei der Probefahrt auf Lenkung, Bremsen, Fahrwerk, Getriebe, Geräusche und Warnanzeigen achten.
- ☐ Bei Zweifeln eine unabhängige technische Prüfung organisieren.

Fahrzeugverkauf vorbereiten

- ☐ Bekannte Schäden und relevante Besonderheiten wahrheitsgemäß dokumentieren.
- ☐ Unterlagen sortieren und fehlende Nachweise soweit möglich beschaffen.
- ☐ Fahrzeug reinigen und nur wirtschaftlich sinnvolle Maßnahmen durchführen.
- ☐ Realistischen Angebotspreis und Verhandlungskorridor aus dem aktuellen Markt ableiten.
- ☐ Inserat vollständig, verständlich und ohne irreführende Aussagen formulieren.
- ☐ Besichtigungen bündeln und Probefahrten nur unter sicheren Bedingungen durchführen.

Sicherer Abschluss

- ☐ Vertragspartner und Ausweisdaten nachvollziehbar erfassen.
- ☐ Alle Vereinbarungen, bekannten Mängel, Zubehör und Übergabezeitpunkt schriftlich festhalten.
- ☐ Zahlungsweg und tatsächlichen Zahlungseingang vor Übergabe klären.
- ☐ Schlüssel, Unterlagen, Zubehör, Kilometerstand und Fahrzeugzustand bei Übergabe dokumentieren.
- ☐ Zulassung, Abmeldung und Versicherung in der konkreten Situation eindeutig regeln.

Persönliche Unterstützung

SELECTA AUTOMOBILE unterstützt bei Fahrzeugauswahl, Angebotsprüfung, Suche, Besichtigung, Kaufbegleitung und Verkaufsservice. Zusätzliche Kosten und externe Prüfungen werden vorab besprochen.

info@selecta-automobile.de | 0162 3696899