

Checkliste für deinen Autoverkauf

Hast du auch an alles gedacht? Hake auf unserer Checkliste alle wichtigen Schritte ab, dann bist du auf der sicheren Seite.

Tip: Hole dir, wenn nötig, eine fachkundige Person an die Seite. Sie kann dein Auto fachgemäß beurteilen und dich bei den Verkaufsverhandlungen unterstützen.

Anzeige erstellen

Als erstes musst du bekannt machen, dass du dein Auto verkaufen möchtest.

Die richtige Plattform finden: Nutze eine Online-Plattform, eine Zeitungsanzeige oder ein Autoankaufportal.

Realistischen Preis ermitteln: Frage Fachpersonen, lasse dein Auto bewerten oder schaue dir ähnliche Anzeigen an.

Anzeigentext erstellen: Beschreibe dein Auto möglichst genau und ehrlich. Alle technischen Daten, Sonderausstattung und Mängel gehören in den Text.

Gute Fotos machen: Qualitative Bilder müssen das Auto von außen und innen zeigen. Auch besondere Details und Schäden sollten fotografiert werden.

Auto aufbereiten

Der erste Eindruck zählt: Kommt es zu einer Besichtigung musst du dein Auto auf Vordermann bringen.

Lässt sich das Auto problemlos öffnen?

Prüfe, ob die Zentralverriegelung einwandfrei funktioniert und der Funkschlüssel geht.

Kannst du leicht ein- und aussteigen?

Das ist gegebenenfalls ein wichtiges Kriterium für ältere Personen oder Eltern mit kleinen Kindern.

Entweder:

Lasse dein Auto professionell aufbereiten und reinigen: Das kostet zwar Geld, spart aber viel Zeit. Ungepflegter Lack, kleine Dellen und Kratzer, unangenehmer Geruch, starker Schmutz und Flecken werden autoschonend entfernt. Das kann sogar den Wert deines Wagens steigern. Setze die Kosten ins Verhältnis zur Wertsteigerung.

Oder bereite dein Auto selbst auf:

Wasche dein Auto: Es sollte innen und außen gesaugt, geputzt und poliert sein. Dazu gehören Sitze, Teppiche, Kunststoffelemente, Ablageflächen, Pedal, Spiegel und Scheiben. Auch Reifen, Felgen und der Motorraum dürfen nicht vergessen werden.

Kontrolliere dein Auto: Prüfe, ob Reifendruck, Motoröl, Kühlflüssigkeit und Bremsflüssigkeit in Ordnung sind.

Repariere dein Auto: Kleine Kratzer und Schönheitsmakel können mit Reparatursets beseitigt werden.

Probefahrt

Du musst die Probefahrt nicht erlauben. Die wenigsten kaufen aber ein Auto, das sie vorher nicht Probe gefahren sind.

Prüfe deine Versicherung: Kläre, ob der Käufer mit deinem Fahrzeug fahren darf.

Lass dir den Ausweis und Führerschein zeigen: Fährt der Fahrer schwarz, kann das zu Problemen führen.

Fahre mit: Kommt dir etwas komisch vor, nimm dir noch eine zweite Person mit. Fahre möglichst bei Tag und verlasse den Wagen nicht ohne den Schlüssel abzuziehen.

Fülle eine Vereinbarung zur Probefahrt aus: Sie hält schriftlich fest, dass der Käufer bei einem selbst verschuldeten Unfall für die Selbstbeteiligung und Rückstufung deiner Versicherung haftet.

Zahlung vereinbaren

Du solltest dein Auto aus Geldnot nicht zum Schnäppchenpreis verkaufen. Handeln ist aber natürlich möglich. Als Richtwert gilt: Nicht mehr als 15 Prozent unter dem Angebot.

Vereinbare eine Barzahlung: Schuldscheine, Überweisungen und Ratenzahlungen solltest du nicht akzeptieren. Das Betrugsrisiko ist hoch.

Höre auf dein Bauchgefühl: Wird der Käufer aggressiv, setzt dich unter Druck oder akzeptiert nur ganz bestimmte Bedingungen, solltest du misstrauisch werden.

Kaufvertrag erstellen

Der Kaufvertrag sollte immer schriftlich sein. Bist du terminlich verhindert, kannst du eine Verkaufsvollmacht ausstellen. Das muss im Vertrag stehen:

Daten des Käufers und Verkäufers: Prüfe die Ausweispapiere des Käufers. Ist er unter 18, braucht er die Unterschrift des gesetzlichen Vertreters.

Fahrzeugdaten: Das Fahrzeug muss genau beschrieben werden. Dazu gehören zum Beispiel Daten zu Modell, TÜV, Leistung, Sonderausstattung und Zubehör.

Schäden und Mängel: Sie müssen unbedingt ausführlich im Vertrag stehen, sonst kann ihn der Verkäufer im Nachhinein anfechten.

Ummeldspflicht und Versicherung: Hast du dein Auto nicht abgemeldet, solltest du den Käufer zum Ummelden und Kündigen der Kfz-Versicherung verpflichten.

Gewährleistungsausschuss: Sonst musst du, wie gesetzlich vorgeschrieben, zwei Jahre für im Nachhinein entdeckte Mängel haften.

Unterschrift: Der Vertrag muss von Käufer und Verkäufer unterschrieben werden.

Veräußerungsanzeige: Sie ist der Beweis für die Zulassungsstelle und Kfz-Versicherung, dass du dein Auto verkauft hast. Käufer und Verkäufer müssen unterschreiben.

Unterlagen übergeben

Kaufvertrag: Er muss von Käufer und Verkäufer unterschrieben sein.

Zulassungsbescheinigung Teil I (Fahrzeugschein)

Zulassungsbescheinigung Teil II (Fahrzeugbrief)

HU und AU-Bescheinigung

Serviceheft, Wartungs- und Reparaturrechnungen (wenn vorhanden)

Bilder und Gutachten bei Unfallschäden (wenn vorhanden)

Schlüssel oder Codekarten für das Fahrzeug

Bedienungsanleitung

Allgemeine Betriebserlaubnis (ABE), Bauartgenehmigungen und Teilgutachten für Zubehör und Anbauteile (wenn vorhanden)

Du behältst die Unterlagen:

Zweiter Kaufvertrag: Er muss von Käufer und Verkäufer unterschrieben sein.

Veräußerungsanzeige: Auch sie muss von beiden Parteien unterschrieben sein.

Über den Kauf informieren

Du musst Zulassungsstelle und Versicherung informieren, dass du dein Auto verkauft hast. Vergisst der neue Halter die Ummeldung, bist du so auf der sicheren Seite.

Veräußerungsanzeige an Zulassungsstelle senden: Sobald sie eingegangen ist, endet deine Steuerpflicht.

Veräußerungsanzeige an die Kfz-Versicherung senden: Die Versicherung weiß dann Bescheid. Die Kfz-Haftpflicht geht vom Verkäufer auf den Käufer über. Der Käufer hat ein einmonatiges Sonderkündigungsrecht.

Wir wünschen dir viel Erfolg beim Autoverkauf und allzeit gute Fahrt!

Deine Allianz Direct Versicherungs-AG