

## So verkaufen Sie Ihr Auto

### Die Checkliste für Privatverkäufer



### 1. Was Ihr Auto noch wert ist

- Ein Verkauf in den ersten 5 Jahren lohnt sich selten.
- Unfallautos büßen immens an Wert ein
- Der Verkauf lohnt sich, wenn Reparaturkosten die Hälfte des Restwerts übersteigen.
- Nach rund 10 Jahren nähern sich Restwert und Reparaturkosten zunehmend an.



#### Kalkulieren Sie einen realistischen Verkaufspreis über ...

- Online-Rechner (z. B. auf [dat.de](https://www.dat.de))
- Sachverständige / Fahrzeugbewerter\*innen
- Recherche: Zu welchem Preis werden vergleichbare Modelle angeboten?

### 2. Beste Voraussetzungen für den Verkauf

- Keine technischen Mängel (am besten von einer Prüfstelle bestätigen lassen)
- Sauberkeit (Felgen, Innenausstattung)
- Keine Kratzer, poliert
- Wertsteigernd: Frische Hauptuntersuchung, neue Bremsen, regelmäßige Inspektionen in der Vergangenheit, lückenlos gepflegtes Scheckheft



### 3. Über Händler oder privat verkaufen?

- Der Verkauf über den Händler reduziert Ihren Arbeitsaufwand, allerdings verdienen Sie weniger am Verkauf.
- Als Privatverkäufer\*in organisieren Sie den kompletten Verkaufsprozess, behalten dafür aber 100 Prozent des Verkaufspreises.

### 4. Auto als Privatverkäufer\*in anbieten

- Anzeige in Automobilbörsen (z. B. [autoscout24.de](https://www.autoscout24.de), [mobile.de](https://www.mobile.de), [pkw.de](https://www.pkw.de))
- Anzeige auf Kleinanzeigen-Portalen (z. B. [eBay-Kleinanzeigen](https://www.eBay-Kleinanzeigen.de), [quoka.de](https://www.quoka.de), [kleinanzeigen.de](https://www.kleinanzeigen.de))
- Anzeige in der Lokalpresse
- Anzeige im regionalen Anzeigenblatt
- Verkaufsangebot als Zettel direkt am Autofenster anbringen

### 5. Die perfekte Anzeige

- Beschreiben Sie das Auto so detailliert wie möglich, inklusive aller Extras, Schäden und Mängel.
- Nutzen Sie hochqualitative Bilder, die das Auto deutlich von allen Seiten, innen und außen zeigen.
- Machen Sie Bilder von Schäden und Mängeln.
- Bieten Sie das Auto zu einem realistischen Preis an – mit einem überschaubaren Puffer zum Verhandeln. Zu hohe Angebote wirken unseriös.

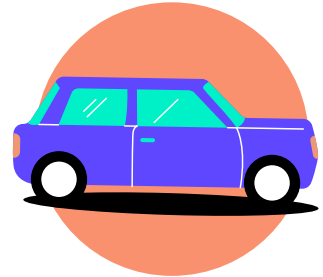
## 6. Betrüger\*innen erkennen: Warnsignale

- Interessent\*in sitzt im Ausland
- Interessent\*in bietet unverhältnismäßig hohen Preis
- Interessent\*in schlägt ungewöhnlichen Treffpunkt vor
- Interessent\*in bittet Sie, auf einer teuren Sondernummer zurückzurufen
- Interessent\*in bittet um Original-Fahrzeugpapiere für ein Gutachten vor Kaufabschluss. Nicht aushändigen, Kopien reichen!

## 7. Das erfolgreiche Verkaufsgespräch

**Planen Sie 1-2 Stunden pro Interessent\*in ein.**

- Seien Sie transparent und ehrlich.
- Halten Sie Zulassungsbescheinigungen, Serviceheft, Garantiebescheinigung und Wartungs-/Reparaturrechnungen griffbereit.
- Holen Sie sich Unterstützung. Eine zweite Person gibt Sicherheit und kann Absprachen bezeugen.
- Lassen Sie sich nicht drängen – gerade Händler\*innen versuchen Preise stark zu drücken.
- Definieren Sie vorab Ihre preisliche Schmerzgrenze.



## 8. Must-have: Probefahrt

**Eine Probefahrt sollte für alle Interessierten drin sein. So sichern Sie sich ab:**

- Klären Sie mit Ihrer Versicherung, ob Probefahrten versichert sind. Bei nexible gilt: Interessenten, die nicht jünger als der jüngste eingetragene Fahrer sind, sind abgesichert. Alle anderen müssen vorher bei uns eingetragen werden, sonst drohen im Schadenfall Regressansprüche.
- Lassen Sie sich Führerschein und Ausweis zeigen und halten Sie Personendaten fest.
- Fahren Sie mit. Wenn das nicht möglich ist, sollte ein Pfand hinterlassen werden.
- Unterzeichnen Sie vorab eine [schriftliche Vereinbarung zur Probefahrt](#).
- Lassen Sie die Zulassungsbescheinigungen 1 und 2 nicht im Auto.

## 9. Das gehört in den Vertrag



- Personen- und Modelldaten
- Bestandsaufnahme des Autos
- Preis
- Ausschluss der Sachmängelhaftung
- Empfangsbestätigung von Unterlagen, Schlüsseln & Co.

**Wichtig:** Lassen Sie sich den Personalausweis zeigen. Musterverträge gibt es u. a. beim [ADAC](#) oder bei [mobile.de](#).

## 10. Auto und Versicherung abmelden / ummelden

- Zulassungsstelle und Kfz-Versicherung schnellstmöglich informieren
- Wir empfehlen: Auto vor Verkauf abmelden. Der / die Käufer\*in kann das Auto dann mit einem Kurzzeitkennzeichen abholen und selbst bei seiner Zulassungsstelle anmelden.
- Kfz-Versicherung geht gesetzlich auf Käufer\*in über (Nachhaftung beachten).

**Für mehr Infos rund ums Auto und alle [Details zum Autoverkauf](#), lohnt sich ein Blick auf den [nexible-Blog](#).**