

Checkliste für den Autoverkauf

Legen Sie einen realistischen Verkaufspreis fest (Vergleich in Onlinebörsen, Bewertung durch Schwacke, Wertgutachten von einem Sachverständigen).	<input type="checkbox"/>
Entscheiden Sie sich, wo Sie Ihr Fahrzeug inserieren möchten (Zeitung, Kleinanzeigenblatt, Versteigerungsplattform, Automobilbörse im Internet).	<input type="checkbox"/>
Verfassen Sie den Text für die Anzeige. Dieser sollte ausführlich sein und auch Informationen über bestehende Schäden beinhalten. Vermeiden Sie Rechtschreibfehler.	<input type="checkbox"/>
Machen Sie qualitativ hochwertige Fotos des sauberen Fahrzeugs vor einem neutralen Hintergrund. Lichten Sie das Auto aus allen Winkeln ab. Vergessen Sie nicht, den Innenraum zu fotografieren. Auch Schäden sollten dokumentiert werden.	<input type="checkbox"/>
Bereiten Sie das Fahrzeug auf die Begutachtung vor. Reinigen Sie es gründlich von innen und außen, polieren Sie den Lack und bessern Sie kleine Schönheitsfehler aus.	<input type="checkbox"/>
Schon bei der ersten Kontaktaufnahme mit Interessenten sollten Sie aufmerksam sein, damit Sie nicht auf Betrüger hereinfliegen.	<input type="checkbox"/>
Planen Sie ausreichend Zeit für die Begutachtung und Probefahrt ein.	<input type="checkbox"/>
Setzen Sie eine Probefahrtvereinbarung auf. Überprüfen Sie den Führerschein und den Personalausweis des potenziellen Käufers. Begleiten Sie den Interessenten bei der Probefahrt und geben Sie keine Papiere aus der Hand.	<input type="checkbox"/>
Bei nicht angemeldeten Fahrzeugen: Klären Sie mit dem Interessenten, wer die nötigen Kurzzeitkennzeichen für die Probefahrt besorgt und wer diese bezahlt.	<input type="checkbox"/>
Lassen Sie sich bei der Preisverhandlung nicht zu stark herunterhandeln oder unter Druck setzen. Legen Sie im Vorhinein ein Preislimit fest.	<input type="checkbox"/>
Bei der Begutachtung und Preisverhandlung sollte eine zweite Person als Zeuge dabei sein.	<input type="checkbox"/>
Setzen Sie einen Kaufvertrag auf. Schließen Sie die Haftung explizit aus.	<input type="checkbox"/>
Übergeben Sie das Fahrzeug erst dann, wenn Sie den vollen Kaufpreis erhalten haben. Schecks und Ratenzahlungen sollten Sie nicht akzeptieren.	<input type="checkbox"/>
Lassen Sie sich die Übergabe von Dokumenten und Schlüsseln quittieren.	<input type="checkbox"/>
Informieren Sie Ihre Versicherung und die Zulassungsstelle über den Verkauf.	<input type="checkbox"/>