

Kögler-Tipps bei privatem Fahrzeugverkauf

Der private Fahrzeugverkauf kann Ihnen einen höheren Preis beim Verkauf Ihres Gebrauchtwagens bringen. Er birgt allerdings auch so manchen Fallstrick und Mehraufwand.

Mit unseren Tipps zum privaten Fahrzeugverkauf, wollen wir Ihnen dabei helfen, gut vorbereitet in den Privatverkauf zu starten!



Preisermittlung & Inserat

- ✓ Legen Sie vorab einen **realistischen Verkaufspreis** fest
 - ✓ Keine „Mondpreise“, sonst bleiben die Anfragen aus
 - ✓ Zur Orientierung können die gängigen Onlineportale, aber auch kostenpflichtige Services wie z.B. Schwacke dienen

Zur Präsentation Ihres Gebrauchten bieten sich Inserate (online oder offline) an, die zum Teil auch kostenpflichtig sind:



Automobilbörsen und
Kleinanzeigenportale



Tageszeitungen



Anzeigenblätter

Vorbereitung & Präsentation

Ihr Auto muss natürlich nicht professionell aufbereitet werden, jedoch kann eine Präsentation in gepflegtem Zustand zusätzliche Anfragen und einen höheren Verkaufserlös einbringen. Folgende Fragen sollten Sie für Ihr Inserat mit Ja beantworten können:

- Wurde das Fahrzeug vor Fotoaufnahmen / Besichtigungstermin von innen & außen gründlich gereinigt?
- Wurden **hochwertige Fotos** aus verschiedenen Perspektiven im Querformat aufgenommen?
 - Freier Hintergrund und gute Lichtverhältnisse vorhanden?
 - Von jeder Seite Fotos gemacht?
 - Innenraumfotos inklusive Detailaufnahmen gemacht (z.B. Zusatzausstattung, Kilometerstand)?
 - Fotos vom Motor und Kofferraum vorhanden?
 - Fotos von eventuellen Schäden/Kratzern gemacht?
- Wurde eine ausführliche Beschreibung erstellt, die neben der Laufleistung, dem Baujahr und der Ausstattung auch Infos zu Schäden oder Mängeln beinhaltet?

KÖGLER 1
Nr. 1 seit 1928

Jetzt Ihren neuen Ford zum Top-Preis sichern

www.ford-koegler.de

☎ 06032 - 80 04 004



Kostenlose Lieferung
deutschlandweit

Besichtigungen & Probefahrt

Planen Sie für die Termine mit Interessenten **ausreichend Zeit** ein: Begutachtung und Probefahrt können pro Interessent insgesamt durchaus eine Stunde in Anspruch nehmen.

Legen Sie alle relevanten Papiere bereit:

- Ausdruck des Inserats
- Garantie- und TÜV-Bescheinigungen
- Zulassungsbescheinigung I und II (Schein)
- Serviceheft, vvtl. Wartungs- und Reparaturrechnungen



Den Fahrzeugschein auf keinen Fall bei einer Probefahrt mitgeben oder vor Zahlung aushändigen!

- ✓ Bei der Probefahrt am besten immer mitfahren
- ✓ Eine **Probefahrtvereinbarung** regelt bei einem Unfall die Haftung, Selbstbeteiligung bei Schäden und den Ersatz von möglichen Rückstufungen bei der KFZ-Versicherung
- ✓ Lassen Sie sich vor der Probefahrt die Ausweispapiere und den Führerschein des Interessenten zeigen

Verhandlung & Vertrag

- ✓ Setzen Sie sich vor der Verhandlung ein Limit (Untergrenze)
- ✓ Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen - im Zweifel lieber vom Verkauf Abstand nehmen
- ✓ Am besten bereits bei der Begutachtung eine zweite Person als Zeugen hinzuziehen



Vordrucke eines Kaufvertrags finden Sie im Internet; beispielsweise beim ADAC

- ✓ Schließen Sie unbedingt einen Kaufvertrag mit dem Käufer (inkl. Datum)
- ✓ Vermerken Sie im Kaufvertrag wichtige Merkmale des Fahrzeugs, Kilometerstand, Erstzulassung, Fahrgestellnummer und eventuelle Schäden
- ✓ Legen Sie fest, dass die Ummeldung unverzüglich erfolgen muss. Sie sind als Halter für die Ummeldung verantwortlich.



Schließen Sie explizit die Haftung & Gewährleistung aus. Als Privatperson besteht ohne den Ausschluss eine Sachmängelhaftung von 2 Jahren!

- ✓ Übergeben Sie das Fahrzeug und die Dokumente erst, sobald die Zahlung vollständig erfolgt ist
- ✓ Lassen Sie sich die Übergabe der Papiere, Schlüssel, etc. vom Käufer quittieren

Sie haben keine Lust auf das langwierige Prozedere? Die Risiken eines privaten Fahrzeugverkaufs sind Ihnen zu groß? Mit der 100% Festpreisgarantie von Ford Kögler erhalten Sie stets einen fairen Preis für Ihren Gebrauchten!

KÖGLER
Nr. 1 seit 1928

Jetzt Ihren neuen Ford zum Top-Preis sichern

www.ford-koegler.de

☎ 06032 - 80 04 004



Kostenlose Lieferung
deutschlandweit