



KFZ- VERSICHERUNG



**Rundum sicher. Rundum betreut.
Die R+V-KfzPolice**

Ihr Ratgeber zum Thema
Autokauf und -verkauf



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Inhalt

Die Grundentscheidung: Gebrauchtwagen oder Neuwagen?	3
So finden Sie das richtige Modell	5
Kauf mit Sicherheit – der Neuwagen.....	15
Kauf mit Ersparnis – der Gebrauchtwagen	23
Der Autoverkauf	31
Richtig versichern	37
Checkliste: So testen Sie einen Neuwagen	43
Checkliste: So prüfen Sie einen Gebrauchtwagen	46
Formular für die Um- oder Abmeldung bei der Versicherung	50
Musterbrief für die Abmeldung bei der Zulassungsstelle	51
Kaufvertrag für Privatpersonen für ein gebrauchtes Fahrzeug.....	52

Die Grundentscheidung: Gebrauchtwagen oder Neuwagen?

In Deutschland werden pro Jahr rund 3,1 Millionen Neuwagen und zirka 6,9 Millionen Gebrauchtwagen gekauft. Doch was spricht für, was gegen den Kauf eines Neu- oder Gebrauchtwagens? Und: Mit welchen Anschaffungskosten müssen Sie rechnen? Die Antworten gibt das folgende Kapitel.

Deutschland und seine Autos

Die Deutschen und ihr Auto, das ist eine mehr als 100-jährige Liebesgeschichte, seit Auto-Erfinder Carl Benz 1886 einen Motor in eine Kutsche setzte und Berta Benz damit die erste Autospazierfahrt der Welt unternahm. Mittlerweile werden pro Jahr knapp zehn Millionen Neu- und Gebrauchtwagen aller Preisklassen in Deutschland ver- und gekauft. Wenn Sie vor der Entscheidung stehen, ein Auto zu kaufen, lautet die erste Frage: Neu- oder Gebrauchtwagen? Im Folgenden finden Sie einige Tipps, die Ihnen die Entscheidung erleichtern werden.

Das spricht für einen Neuwagen!

Nach einem Hauskauf ist das Auto die teuerste Investition im Leben, vor allem, wenn es ein Neuwagen ist. Der ist zwar teuer, aber die Vorteile eines nagelneuen Modells sind offensichtlich:

- > Gewährleistung oder Garantie des Herstellers von mindestens zwei Jahren (siehe Seite 4)
- > modernste Technik (zum Beispiel Motor, Crash-Sicherheit, Sparsamkeit)
- > frei wählbare Ausstattung
- > hohe Zuverlässigkeit und geringes Reparaturrisiko
- > geringere Kosten für Versicherung und Steuer
- > optimaler Zustand

Das sind viele Vorzüge, die mit einem erheblich höheren Preis erkauft werden. Durchschnittlich kostet ein Neuwagen 26.780 EUR laut DAT (Deutsche Automobil Treuhand) Report 2013. Gebrauchtwagen hingegen sind im Schnitt fast zwei Drittel billiger.

Auch der Wertverlust ist beim Neuwagen um ein Vielfaches höher. Denn ein Neuwagen verliert im ersten Jahr beinahe 25 Prozent des Neuwerts, nach vier Jahren sind es rund 50 Prozent. Empfehlenswert ist der Kauf eines Neuwagens für Privatpersonen aus wirtschaftlichen Gründen nur dann, wenn Sie ihn wenigstens drei bis sechs Jahre fahren wollen.

Das spricht für einen Gebrauchtwagen!

Gebrauchtwagen gibt es in allen Preislagen, von 100 bis 100.000 EUR. Klingt gut, aber im Unterschied zum neuen Modell können Gebrauchtwagen einige Nachteile mit sich bringen:

- > nur ein bis maximal zwei Jahre Gewährleistung; seltener und kürzere Garantie als bei Neuwagen
- > alte Technik, spürbarer Verschleiß
- > Ausstattung nicht frei wählbar
- > geringere Zuverlässigkeit, höheres Reparaturrisiko
- > höhere Kosten bei Versicherung und Steuer
- > optisch teilweise mangelhaft

Viele Einschränkungen, die ein Vorteil aufwiegt: Gebrauchtwagen gibt es zu günstigen Preisen, Autofahren wird so für fast jeden erschwinglich. Ein durchschnittlicher Gebrauchtwagen kostete 2012 etwa 9.150 EUR. Das sind knapp 35 Prozent der Anschaffungskosten für einen durchschnittlichen

Neuwagen. Außerdem ist der Wertverlust bei einem Gebrauchten erheblich geringer als beim Neuwagen. Und das ohne Verlust an Qualität, wenn es sich bei Ihrem Gebrauchten beispielsweise um einen Jahreswagen handelt, der nur wenige Kilometer gefahren ist. Quasi neu, aber viel günstiger. Da macht Autofahren gleich noch mal so viel Spaß.

Das bekommen Sie für Ihr Geld

- > Wer maximal 5.000 EUR anlegen will, entscheidet sich automatisch für einen Gebrauchtwagen. Hier haben Sie zwei Möglichkeiten: Kauf von privat oder vom Händler. Erfahrungsgemäß lässt sich sagen, dass Händlerangebote bei den Markenhändlern in dieser Kategorie eher selten sind. Der wichtigste Grund: Händler müssen ein Jahr Gewährleistung bieten – und das lohnt sich nur ab einem bestimmten Preis und bei nicht zu alten Autos.
- > Bis 10.000 EUR gibt es Gebrauchtwagen der Kompakt- und Mittelklasse oder Neuwagen in

der Kleinwagenklasse. Dort finden sich moderne Modelle, alle mit neuer Technik, umwelt- und steuergünstiger Schadstoffklasse und häufig viel Sicherheit wie Airbag und ABS.

- > Wer deutlich mehr als 10.000 EUR investieren will, sucht bevorzugt auf dem Neuwagenmarkt jenseits der Kleinwagen. Kompaktmodelle haben einen Preis um 15.000 EUR, die der deutschen Premiumhersteller kosten allerdings über 20.000 EUR. Die beliebte Mittelklasse wie Ford Mondeo oder VW Passat beginnen bei 20.000 EUR bzw. 25.000 EUR. Alternativ bekommt man für das Geld auch schon einen gut erhaltenen und vielleicht sogar nur wenig gefahrenen gebrauchten 5er BMW oder einen Audi A6, wenn es etwas mehr Platz und Image sein soll.

Haben Sie sich zwischen Neu- und Gebrauchtwagen grundsätzlich entschieden, dann steht die nächste Frage an: Welches Modell passt zu Ihnen und Ihren Anforderungen?



Gewährleistung und Garantie

Bei der Gewährleistung haftet ein Verkäufer ohne Rücksicht auf ein Verschulden dafür, dass die verkaufte Sache zur Zeit des Verkaufs fehlerfrei ist. Nicht unter Gewährleistung fallen Mängel, die erst nach dem Kauf, aber innerhalb der Gewährleistungszeit auftreten, zum Beispiel durch Verschleiß. Allein der Zustand der Ware zum Zeitpunkt der Übergabe ist also entscheidend. Die Gewährleistungszeit ist gesetzlich vorgeschrieben.

Anders bei der Garantie: Hier garantiert der Verkäufer, dass eine verkaufte Sache für eine bestimmte Zeit funktioniert. Unabhängig davon, ob der Fehler oder Defekt schon beim Verkauf bestanden hat oder erst innerhalb der Garantiezeit aufgetreten ist. Die Garantie ist eine freiwillige vertragliche Verpflichtung des Verkäufers.

So finden Sie das richtige Modell

Welches Auto passt zu mir und meinen Bedürfnissen? Keine leichte Frage für Autokäufer, die unter Tausenden von Modellvarianten wählen können. Was zählt? Was ist wirtschaftlich und vernünftig? Lesen Sie, was Sie bei der Wahl der Größe, der Motorleistung und der Ausstattung beachten sollten.

Die richtige Größe

Die entscheidende Frage beim Autokauf ist die Größe. Wie viel Auto darf oder muss es sein? Zu wenig ist auf Dauer anstrengend, zu viel ist zu teuer. Zwar bleibt das Auto für die meisten ein Kompromiss zwischen Traumauto und Alltagsmobil, doch auch ein Kompromiss muss zu den persönlichen Bedürfnissen und Nutzungsanforderungen passen. Machen Sie sich zu den folgenden vier Punkten daher selbst Gedanken. Sie werden schnell sehen, ob mehr Argumente für ein kleineres oder ein größeres Modell sprechen.

- > Wer wird das Auto nutzen? Single, Pärchen oder Familie an Bord?
- > Wie viel fahren Sie? Kurz- oder Langstreckenauto? Stadt oder Autobahn?
- > Welchem Zweck dient das Auto? Erst- oder Zweitwagen? Mehr Schönheit oder mehr Nutzwert?
- > Wie teuer darf der Unterhalt sein? Firmen- oder Familienwagen?

Neben diesen Punkten gibt es einen weiteren wichtigen Faktor, der sich vor allem bei Preis und Unterhaltskosten niederschlägt.

Wie viel Motor muss sein?

Die richtige Motorisierung ist wichtig, um auf Dauer mit dem Wagen zufrieden zu sein. Wenn Sie gerne auch mal schnell fahren oder häufiger überholen, sind Sie mit einer hohen PS-Zahl gut bedient. Wenn es Ihnen vor allem darauf ankommt, spritsparend zu fahren oder Sie ein Auto nur in der Stadt nutzen, reicht die Basisausstattung des gewählten Modells.

Eine PS-Empfehlung für alle Modelle gibt es nicht, doch grob können Sie sich an folgenden Anhaltspunkten orientieren: 1995 waren die Neuwagen durchschnittlich mit 95 PS ausgestattet, heute sind es schon mehr als 135 PS. Grund: Die Autos sind durch mehr Sicherheit und Komfort an Bord immer schwerer geworden. Zudem hat in den letzten Jahren der Absatz an stark motorisierten Diesel-Pkws und SUVs extrem zugenommen. Über den Daumen gepeilt lässt sich sagen: Mini- und Kleinwagen sollten um 60 PS haben, Autos der Golf-Klasse etwa 75 bis 90 PS, schwerere Modelle der Mittelklasse mehr als 100 PS. Sehr große und schwere Fahrzeuge wie Vans oder Geländewagen sind mit einem durchzugsstarken Diesel ab 140 PS gut ausgestattet, Cabrios und Roadster machen je nach Bauart ab 120 PS Spaß.

Hubraum und Zylinder

Grundsätzlich reichen Vierzylinder bis zwei Liter Hubraum vollkommen aus. Aber, so pflegen Mechaniker zu sagen: „Hubraum ist durch nichts zu ersetzen.“ Das heißt, mit mehr Hubraum gibt es mehr Durchzug – auch ohne Turbolader oder Kompressor. Der Preis dafür ist allerdings ein höherer Benzinverbrauch. Dafür bietet ein Sechszylinder ab zwei Liter Hubraum mehr Laufruhe und eine höhere Lebenserwartung. Er empfiehlt sich für Reiselimousinen. Mehr als drei Liter Hubraum und sechs Zylinder dürfen getrost als Verschwendung gelten. So viel Leistung braucht im Alltag niemand. Auch zu viel Leistung in kleinen Autos kann ein Handicap sein. Extrem übermotorisierte Modelle sind zwar Beschleunigungswunder. Aber die Versicherung ist enorm teuer und der Materialverschleiß überdurchschnittlich hoch.



So finden Sie das richtige Modell

In diesen Fällen lohnt sich ein Diesel

Jeder vierte Gebrauchtwagen ist ein Diesel. Unter den Neuwagen hatten Dieselfahrzeuge im Jahr 2012 einen Anteil von gut 50 Prozent. Dank Einspritz-techniken wie Common Rail (CDI/HDI/JTD) und Pumpe-Düse (TDI) werden die früher als „Trecker-motoren“ verachteten Motoren immer sparsamer, kräftiger und sauberer in der Verbrennung. Erst recht, seit Rußpartikelfilter serienmäßig zum Einsatz kommen. Aber wann lohnt sich ein Diesel?

Eine Faustregel sagt: ab 20.000 Kilometern Jahresfahrleistung. Das gilt aber nicht immer. Entscheidend ist der Neupreis: Kostet der Diesel deutlich mehr als der vergleichbare Benziner, sind die Kosten über die Spritersparnis nicht so schnell wieder aufzufangen. Ist der Preis beinahe gleich, muss nur die Differenz bei Steuer und Versicherung herausgefahren werden. Das geht meistens schnell.

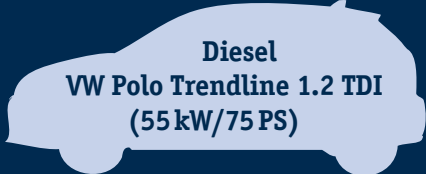
Rechnen Sie mit!

Haben Sie schon mal einen Diesel mit einem Benziner verglichen, wenn es um die Kaufentscheidung geht? Das ist ganz einfach. Alle wichtigen Angaben finden sich im Internet: Neuwagenpreise, Schadstoffklasse und Verbrauch bei den Autoherstellern und die Typklassen für die Versicherung beim Gesamtverband der Versicherer (www.gdv-dl.de/typklassenverzeichnis.html). Die aktuellen Steuersätze finden Sie unter www.ruv.de.

Haben Sie alle Angaben wie in der Tabelle (Seite 8) gezeigt notiert, können Sie mit dem Vergleich starten. Schon der erste Blick zeigt: Der Diesel ist in der Anschaffung und bei der Steuer teurer. Aber beim Verbrauch spart er kräftig ein. Werden alle Mehrkosten durch die Spritersparnis pro 100 Kilometer dividiert, ergibt sich die Fahrleistung, ab der das Dieselmodell günstiger als das Benzinermodell zu bewegen ist. Und so wird jetzt gerechnet:

Bei angenommenen vier Jahren Fahrzeit rechnet sich das Beispiel wie folgt:

4 x 54 EUR Steuerdifferenz plus 4 x 16 EUR Versicherungsdifferenz plus 1 x 2.275 EUR Preisdifferenz = 2.555 EUR geteilt durch 3,29 EUR Spritersparnis beim Diesel = 776,60 x 100 km.

		
Grundpreis	12.975 EUR	15.250 EUR
Differenz Grundpreis		+2.275 EUR
Verbrauch auf 100 km	5,5 Liter Super 8,80 EUR (1,60 EUR/Liter)	3,8 Liter Diesel 5,51 EUR (1,45 EUR/Liter)
Differenz Spritkosten	+3,29 EUR/100 km	
Steuer	60 EUR (EURO 5)	114 EUR (EURO 5)
Differenz Steuer		+54 EUR/Jahr
Haftpflicht/Vollkasko (Netto bei SF 15/16)	601 EUR/Jahr	617 EUR/Jahr
Differenz Versicherungskosten		+16 EUR/Jahr

Ergebnis: Nach 77.660 Kilometern Fahrleistung in vier Jahren oder knapp 19.415 Kilometern pro Jahr liegen Benziner und Diesel bei den Kosten gleichauf. Wer mehr Kilometer im Jahr fährt, sollte den Diesel wählen, wer weniger mobil ist, spart mit dem Benziner. Noch genauere Kalkulationen gibt es im Internet.

Umweltschonende Techniken: Geldbeutel und Umwelt schonen

Steigende Benzinpreise und die Klimadiskussion sind für viele Autokäufer zwei wichtige Themen. Teures Öl, die Kohlendioxid-Belastung und Fahrverbote für wenig umweltfreundliche Fahrzeuge machen alternative Kraftstoffe und neue – derzeit oft noch teure – Antriebskonzepte interessant. Im Folgenden finden Sie die wichtigsten Informationen rund um aktuelle Stichworte von Erdgas über Biodiesel und Hybridfahrzeuge bis Feinstaub, Plakettenverordnung und Kfz-Steuer.

Hybridfahrzeuge

Vor allem deutsche Autobauer halten sich mit der serienmäßigen Herstellung von Hybridautos noch zurück. Dennoch sind laut Kraftfahrt-Bundesamt mittlerweile knapp 47.600 Fahrzeuge mit diesem Antrieb auf unseren Straßen unterwegs, wie etwa der Toyota Prius oder der Honda Civic IMA. Dabei handelt es sich um Autos, die einen Benzin- und einen Elektromotor unter dem Blechkleid haben. Der Clou: Die Batterie wird immer wieder aufgeladen, wenn der Schwung des Fahrzeugs nicht für die Beschleunigung gebraucht wird. Auf diese Weise nutzen diese Hybridfahrzeuge Energie, die sonst einfach nur verpulvert würde. Größter Nachteil der Benzin-Elektro-Hybridautos ist der nach wie vor deutlich höhere Anschaffungspreis. Und: Bei schneller Autobahnfahrt ergibt sich kein Verbrauchsvorteil mehr im Vergleich mit ähnlich starken Verbrennungsmotoren.

Es gibt aber auch andere Hybridfahrzeuge, die beispielsweise mit Benzin und Erdgas fahren.

► Erdgas: Bi-Fuel-Modelle

Benzinmotoren können auch mit Erd- (Compressed Natural Gas/CNG) und Flüssiggas (Liquified Petroleum Gas/LPG) betrieben werden. Unproblematisch ist der Einsatz von Erdgas. Deshalb werden sogar

schon ab Werk Neuwagen für Benzin- und Gasbetrieb angeboten, sogenannte Bi-Fuel-Autos. Altfahrzeuge können für etwa 2.500 bis 5.000 EUR auf den Gasbetrieb umgerüstet werden. Viele Gasversorger beteiligen sich an den Kosten oder bieten Rabatte wie Tankgutscheine. Ob auch Ihr Versorger dabei ist und viele andere Informationen finden Sie unter www.erdgas-mobil.de.

In Deutschland kamen Mitte der 90er Jahre die ersten Erdgasfahrzeuge auf den Markt. Auf dem Gebrauchtwagenmarkt sind deshalb bereits zahlreiche Bi-Fuel-Fahrzeuge erhältlich. Dazu zählen zum Beispiel der seit 2000 verkaufte Fiat Multipla 1,6 Bi-Power und der VW Golf Variant IV BIFUEL. Der Kilopreis für Erdgas liegt bei rund 1,08 Cent (Februar 2013). Umgerechnet auf den Energiegehalt von einem Liter Benzin zahlt man nur ca. 70 Cent pro Liter Erdgas. Damit lassen sich die Kraftstoffkosten bei einem Benzinpreis von 1,60 EUR pro Liter Super im Schnitt um etwa 50 Prozent verringern. Der Nachteil: Bisher gibt es nur zirka 900 Gas-Tankstellen in Deutschland (www.erdgas-mobil.de/privatkunden/verfuegbar). Im Ausland ist es in einigen Regionen schwer, eine Gas-Zapfsäule zu finden.

► Autogas

Vor allem in den Benelux-Ländern ist Auto- oder Flüssiggas (LPG) populär geworden, ein Gemisch aus Butan und Propan. Vorteil: Es kann unter geringem Druck gespeichert werden (10 Bar), die Nachrüst-tanks lassen sich platzsparend unterbringen und die Kosten fürs Nachrüsten sind gering (1.800 bis 2.700 EUR). Zudem ist Autogas, wie auch Erdgas, bis 2018 steuerlich begünstigt. Der Kilopreis für Autogas liegt derzeit bei zirka 76 Cent. An über 6.500 deutschen Tankstellen gibt es Zapfsäulen. Weitere Informationen finden Sie unter www.autogastanken.de.

Elektroautos

Sehr umweltfreundlich, aber immer noch selten im Verkehr zu finden, sind mit Strom betriebene Fahrzeuge. Experten prophezeien den Elektroautos eine große Zukunft. Laut Kraftfahrt-Bundesamt stieg in den letzten 10 Jahren die Anzahl von Elektroautos von rund 2.600 auf über 7.000.

Biodiesel

Für Dieselfahrer bietet sich der umweltfreundliche Biodiesel (Raps-Methyl-Ester/RME) an. Allerdings hat dieser durch den stark gestiegenen Steuersatz kaum mehr Vorteile. Viele Dieselmotoren sind nicht für den lösemittelähnlichen Kraftstoff ausgerüstet. Hat der Hersteller keine Freigabe für Biodiesel erteilt, muss darauf verzichtet werden. Obwohl es Biodiesel nun bereits seit mehr als fünfzehn Jahren auf dem Markt gibt, sind die meisten Autos noch immer nicht serienmäßig mit biodieseltauglichen Motoren ausgestattet. Der Grund: Biodiesel greift Kraftstoffleitungen und Einspritzpumpen an und kann schwere Schäden verursachen. Einige Hersteller bieten Biodiesel-

Versionen ab Werk an. Eine Liste gibt es beim ADAC (www.adac.de/infotestrat/tanken-kraftstoffe-und-antrieb/alternative-kraftstoffe/biodiesel/default.aspx).

Ein Umrüsten mit Tausch der Kraftstoffleitungen ist zu teuer, zumal durch den Wegfall der steuerlichen Förderung, Biodiesel inzwischen kaum günstiger als Diesel ist. Da der Absatz von Biodiesel in den letzten Jahren stark sank, ist auch das Netz der Biodiesel-Tankstellen in Deutschland deutlich geschrumpft.

Feinstaubdiskussion und Plakettenverordnung

2007 trat die sogenannte Plakettenverordnung in Kraft, um die Feinstaubbelastung in den Städten zu verringern. Seither dürfen die Kommunen Umweltzonen einrichten, in denen nur Autos und Lastwagen zugelassen sind, die eine bestimmte Abgasnorm erfüllen. Zu diesem Zweck wird jedes Fahrzeug anhand des Fahrzeugscheins bzw. der Zulassungsbescheinigung, Teil I (bei Um- oder Abmeldung ab 1. Oktober 2005) einer Schadstoffklasse zugeordnet. Abhängig von dieser Schadstoffklasse erwirbt der Halter des Autos eine Plakette, die zum Befahren einer Umweltzone berechtigt oder dieses verbietet. Seit Anfang 2013 sind in vielen deutschen Städten nur noch Fahrzeuge mit grüner Plakette zugelassen.

Der Preis der Plakette beträgt rund fünf EUR. Die Plaketten sind bei den Zulassungsbehörden und überall dort erhältlich, wo Abgasuntersuchungen durchgeführt werden.

► Vier Schadstoffgruppen

Für Dieselfahrzeuge gilt folgende Regelung: Je nach europäischer Schadstoffklasse (EURO 1 bis 6) erhalten sie eine rote, gelbe oder grüne Plakette. Die Einstufung kann durch den nachträglichen Einbau eines Rußpartikelfilters positiv beeinflusst werden. Für Fahrzeuge mit Otto-Motoren gibt es zwei Einstufungen: Schadstoffgruppe 1 (keine Plakette) für Fahrzeuge mit einer Abgasnorm schlechter als EURO 1. Alle übrigen Fahrzeuge, die einen geregelten Katalysator haben, fallen in die Schadstoffgruppe 4 und erhalten eine grüne Plakette. Ebenfalls eine grüne Plakette bekommen Fahrzeuge, die mit einem geregelten Katalysator nach US-Norm ausgerüstet sind.

Übrigens: Besitzer von Oldtimern und Personen mit Schwerbehindertenausweis können von den Fahrverboten in Umweltzonen ausgenommen werden.

Die Tabelle stellt die Einstufungen der Pkw in die einzelnen Schadstoffgruppen vereinfacht dar.
Quelle: Bundesumweltministerium; www.bmu.de/detailansicht/artikel/umweltzone-umweltplakette

Schadstoffgruppe	1	2	3	4
Plakette	–	Rot	Gelb	Grün
Anforderung für Diesel	EURO 1 oder schlechter	EURO 2 oder EURO 1 + Rußpartikelfilter	EURO 3 oder EURO 2 + Rußpartikelfilter	EURO 4, 5, 6 oder EURO 3 + Rußpartikelfilter
Anforderung für Benzin / Gas	Ohne geregelten Kat	–	–	EURO 1 mit geregeltem Kat oder besser

Tipp:

Wenn Sie einen Gebrauchten kaufen und öfter mal in die Stadt fahren wollen, achten Sie darauf, dass das Fahrzeug mindestens die Abgasnorm 4 erfüllt.

Umwelt schonen und Steuern sparen

Der Hubraum und das Ausmaß der Abgasbelastung machen sich auch direkt im Geldbeutel bemerkbar – durch die Kfz-Steuer. Der Kfz-Steuer kann niemand entgehen. In der Regel wird sie bei der Zulassung in bar verlangt oder eine Lastschrift-ermächtigung muss erteilt werden. Die Steuer wird jährlich im Voraus fällig und tagesgenau abgerechnet. Bei der Abmeldung wird der zu viel gezahlte Betrag erstattet.

Im Jahr 2009 wurde die Kfz-Steuer reformiert. In einer Übergangsphase sind sowohl die alte „Hubraum-Steuer“ als auch die neue eingeführte „CO₂-Steuer“ wirksam, abhängig vom Datum der Erstzulassung. Wie viel Steuern fällig werden, hängt bei Fahrzeugen, die vor dem 5. November 2008 zugelassen wurden, vom Hubraum und von der Schadstoffklasse ab, entsprechend der alten „Hubraum-Steuer“. Fahrzeuge mit einer Erstzulassung ab dem 1. Juli 2009 werden anhand ihres Hubraums und des Kohlendioxid-Ausstoßes, also anhand der neuen „CO₂-Steuer“, besteuert. Einen Sonderfall stellen Pkws dar, die zwischen dem 5. November 2008 und dem 30. Juni 2009 erstmals zugelassen wurden: Sie werden mit der Variante besteuert, die im Preis günstiger ist

Welche Schadstoff-Einstufung ein Fahrzeug hat, ergibt sich aus den letzten beiden Ziffern der „Schlüsselnummer zu eins“ im Fahrzeugschein bzw. in Feld 14.1 in der Zulassungsbescheinigung, Teil 1. Wie hoch die Kfz-Steuer für Ihr Auto ist, können Sie mit Hilfe eines Rechners des Bundesfinanzministeriums bestimmen (www.bundesfinanzministerium.de – Steuern – Steuerarten – Kraftfahrzeugsteuer).

► „Stinker-Steuer“ sparen

Die Steuereinstufung bemisst sich nach dem Schadstoffausstoß, der Emission des Fahrzeugs. Wie sauber oder schmutzig die Abgase sind, hängt von der jeweils eingebauten Katalysatortechnik ab. Da die Emissionsklassen immer strenger werden, wird die Steuer für ältere Modelle zwangsläufig immer höher. Bei Autos ohne Kat spricht man deshalb auch von der „Stinker-Steuer“. Halter solcher Fahrzeuge zahlen den höchsten Steuersatz je 100 cm³ Hubraum.

Wer sein Auto länger fahren möchte, sollte deshalb über Nachrüstmöglichkeiten nachdenken. Faustregel: Wer sein altes Auto noch maximal ein bis zwei Jahre fahren will, kann auf die Kat-Nachrüstung verzichten – die Kosten werden durch den niedrigeren Steuersatz meist nicht ausgeglichen. Wer länger fährt, sollte die Chance zum Tausch nutzen. Denn ein nachgerüstetes Auto spart nicht nur Steuern, sondern verkauft sich später auch besser. Egal ob ein Kat nachgerüstet werden muss oder ein neuer Austausch-Katalysator mit besseren Abgaswerten aufgerüstet werden soll: Es gibt für alle gängigen Automodelle verschiedene Angebote.

Die Ausstattung – darauf kommt es an

Wer einen Neuwagen bestellt, darf sich was wünschen – eine individuelle Ausstattung. Das Auto kann so ausgestattet werden, wie der Kunde es möchte. Und wie es später kaum ein Gebrauchtwagen bieten wird. Aber nicht jede Ausstattung ist sinnvoll. Einige Extras kosten so viel Geld, dass sie sich beim Wiederverkauf niemals bezahlt machen. Deshalb empfiehlt es sich, sorgfältig zu prüfen, welche der Extras ihr Geld wirklich wert sind.

► Extras und Sondermodelle

Das einfachste Serien- oder Basismodell erfüllt alle wichtigen Voraussetzungen zum Fahren. Denn schon ab Werk ist jedes Auto mit Sicherheitselementen wie Airbags, ABS und Kopfstützen ausgerüstet. Doch wer ein bisschen Komfort erleben will, landet schnell bei zehn bis zwanzig Prozent Aufpreis oder mehr.

Daher Vorsicht: Beim Kauf des Wunschmodells gehen schnell die besten Vorsätze über Bord, wenn es um die Auswahl der Extras geht. „Wenn schon, denn schon“, scheinen viele zu denken und packen das Auto mit Sonderausstattungen voll. Gut für den Händler, denn an jedem Extra wird zusätzlich verdient. Doch clevere Käufer fragen nach Ausstattungspaketen, in denen der Hersteller beliebte Extras bündelt und günstiger als bei Einzelbestellungen anbietet. Aber auch dann muss Augenmaß walten: Mehr als 25 Prozent vom Fahrzeugwert sollte nicht investiert werden. Eine zu teure Sonderausstattung erweist sich beim späteren Verkauf als unwirtschaftlich.

Preislich sind die sogenannten Sondermodelle meist interessante Alternativen zum Serienmodell. Erkennlich sind diese besonderen Angebote an ausgefallenen Namen, meist in Verbindung mit einigen wenigen Farben und einem bestimmten Ausstattungspaket. Das ist in der Regel deutlich günstiger als ein Serienmodell mit den entsprechenden Extras. Doch nachrechnen sollte der Kunde immer – manchmal stecken im Paket auch Extras, die nicht jeder brauchen kann. Vorsicht ist auch angesagt, wenn Händler eigene Sonderserien auflegen. Ein Modell „Cool“ zum Beispiel entpuppt sich dann als Basismodell mit Klimaanlage und Sonder-Aufkleber. Das ist lediglich ein Werbetrick und keinesfalls preiswerter. Lassen Sie sich also von vermeintlichen Schnäppchen nicht verlocken. Am besten überlegen Sie sich vor dem Gang zum Händler, welche Extras Ihnen wirklich wichtig sind.

► Radio/Navigation

Ein Radio sollte immer an Bord sein, schon um den Verkehrsfunk zu hören. Dafür reicht das einfachste Radio ab Werk völlig aus. Vom Hersteller werden auch klangvolle HiFi-Pakete angeboten. Aber die Erfahrung zeigt, dass echter Hörgenuss beim Fachhändler billiger und besser zu bekommen ist.

Ein Navigationsgerät lohnt sich vor allem dann, wenn Sie häufig in fremden Städten unterwegs sind oder Adressen aufsuchen müssen, die Sie nicht kennen. Wer eher seltener Navigationshilfe benötigt, fährt deutlich günstiger mit den angebotenen Navigations-Apps für Smartphones. Diese sind

teilweise kostenlos, lediglich in eine Smartphone-Halterung für den PKW muss dann noch investiert werden.

► Klimaanlage und Klimaautomatik

Seit über zehn Jahren nimmt der Anteil der mit Klimaanlage ausgestatteten Neuwagen stark zu. Mehr als 90 % aller Neufahrzeuge werden mittlerweile klimatisiert bestellt. Damit fährt es sich gesünder und sicherer. Untersuchungen haben ergeben, dass bei hoher Temperatur im Auto die Konzentration schnell abnimmt und das Unfallrisiko steigt. Deshalb gilt: Eine Klimaanlage ist besser als gar keine, eine Klimaautomatik besser als das einfache Seriengerät. Oft lässt sich gegen einen kleinen Aufpreis eine serienmäßige Klimaanlage gegen eine Klimaautomatik tauschen.

► Lack

Bei der Wahl der Farbe unterscheiden sich die Geschlechter: Männer sind in dieser Hinsicht eher konservativ, wählen Schwarz, Grau/Silber oder Dunkelblau. Frauen wagen auch schon mal Gelb oder Rot. Das ist mutig, denn solch betonte Farben sind bei einem späteren Verkauf meist eine kleine Preisbremse. Poppige oder ausgefallene Lacke wie Flieder oder Orange sind auf dem Gebrauchtwagenmarkt noch schwerer verkäuflich. Früher ebenfalls eher schwer verkäuflich, aber seit ein paar Jahren wieder sehr beliebt: Weiß.

Tipp:

Besonders sinnvolle Extras sind Klimaanlage, elektrische Fensterheber und moderne HiFi- und Navigationssysteme. Das sind nicht nur angenehme Komfortelemente, sie steigern auch die Attraktivität beim späteren Verkauf. Ein nachträglicher Einbau solcher Extras ist zwar möglich, aber selten günstiger als das Werksangebot.



Die Qual der Wahl

Die ADAC-Autodatenbank (www.adac.de/infotestrat/autodatenbank/default.aspx) enthält mehr als 8.000 Neuwagenmodelle. In ihr ist der 2,70 Meter kurze Smart für 10.000 EUR ebenso vertreten wie der über sechs Meter lange Maybach für mehr als 540.000 EUR. Dazu kommen noch einmal unzählige Modelle, die gebraucht zu kaufen sind. Als Käufer können Sie also aus dem Vollen schöpfen – oder sich vom Angebot erschlagen fühlen. Wichtigstes Kriterium bei der Wahl ist immer noch das Bauchgefühl, maßgeblich bestimmt durch Aussehen und Marke. Das ist auch okay so, schließlich geben Sie viel Geld für Ihr Auto aus. Trotzdem ist es durchaus sinnvoll, zwei bis drei Modelle, bei denen das Bauchgefühl stimmt, anhand objektiver Kriterien zu vergleichen: Wie viel bekommen Sie für Ihr Geld und welches Modell passt besser zu Ihrem Bedarf?

Einige Anhaltspunkte haben Sie bereits kennen gelernt. Jetzt machen Sie den konkreten Vergleich. Dabei hilft Ihnen die Tabelle oben.

Hier können Sie die in Frage kommenden Modelle hinsichtlich der unterschiedlichen Bewertungskriterien mit jeweils 0, 1, 2 oder 3 Punkten bewerten. Wenn Sie dann in der dafür vorgesehenen Zeile die Punkte für jedes Modell zusammenzählen, sehen Sie schnell, welches Modell die meisten Punkte erzielt hat. Tragen Sie in der Zeile darunter die Anschaffungskosten ein. Jetzt sehen Sie sehr übersichtlich, wie viel Auto Sie für welchen Preis bekommen.

Es fällt Ihnen noch schwer, die verschiedenen Modelle anhand der genannten Kriterien einzuschätzen? Dann fehlen Ihnen wahrscheinlich Hintergrundinformationen. Kein Problem: Die notwendigen Zahlen, Daten und Angaben finden sich bei Neuwagen in den Prospekten der Hersteller. Wenn es sich um Gebrauchtwagen handelt, die nicht mehr neu angeboten werden, können auch die Archive von „Auto-Bild“ (www.autobild.de), „Auto, Motor und Sport“ (www.auto-motor-und-sport.de) (kostenpflichtige PDF-Dokumente im Internet), ADAC (www.adac.de) sowie der TÜV-Report (im Zeitschriftenhandel) und Pannenstatistiken (www.adac.de/infotestrat/unfall-schaeden-und-panne/pannenstatistik/) helfen.

Bewertungsbogen

Kriterium	Modell A	Modell B	Modell C
Größe, Maße, Kofferraum, Sitzplätze			
Laufende Kosten: Verbrauch, Steuer, Versicherung			
Qualität/Reparaturanfälligkeit: TÜV-Reports, Autotests			
Zuverlässigkeit: Pannenstatistik (TÜV, ADAC)			
Ausstattung: Klima, Radio/Navigation			
Fahrerlebnis (siehe auch Checkliste ab Seite 43)			
Kaufpreis			
Summe der erzielten Punkte			

So finden Sie das richtige Modell

Kauf mit Sicherheit – der Neuwagen

Wer sich für einen Neuwagen entscheidet, geht kein Risiko ein. Garantie oder Gewährleistung schützen vor teuren Reparaturen. Trotzdem sollten Sie vor dem Kauf einige Dinge beachten: Eine Probefahrt zeigt, ob das Traummodell wirklich zu Ihnen passt. Ein Händlervergleich offenbart, wer den besten Preis bietet. Und ein Stempel im Scheckheft bestätigt, dass der Kauf garantiert sicher ist.

Der optimale Zeitpunkt für den Kauf

Einen Neuwagen kauft man vorzugsweise im Herbst. Denn nach den Sommer- oder Werksferien modernisieren viele Hersteller ihre Produktion. Das aktuelle Modell wird dann meist etwas verändert. Der Hersteller nennt das Facelifting oder Modellpflege.

Verbessert wird dabei oft die Ausstattung, oder die Verkleidung wird optisch überarbeitet. Teilweise sind sogar neue Motoren im Angebot. Schon ab Herbst trägt das Modell deshalb häufig die Modellbezeichnung des nächsten Jahres (Beispiel: Baujahr 2012, aber Modell 2013). Das aktuelle Modell bekommen Sie also bei einer Bestellung für den Herbst. Neben dem Herbsttermin ist der Produktionszyklus eines Autos zu berücksichtigen:

- 1. Produktionsstart:** Der Reiz liegt im völlig neuen Erscheinungsbild und in der neuen Technik im Vergleich zum Vorgänger. Nachteile können Kinderkrankheiten wie Qualitäts- oder Fertigungsmängel sein.
- 2. Pflegephase:** Das Modell wird in einigen Details weiterentwickelt. Nach drei bis vier Jahren gibt es ein großes Facelifting, das Modell wird optisch runderneuert. Oft wird dann eine neue Motorengeneration vorgestellt.
- 3. Endzeit:** Das Fahrzeug sieht zwar nicht mehr modern aus, ist aber technisch zu Ende entwickelt. Vorteile des Auslaufmodells: ausgereifte, umfangreiche Ausstattung. Nachteile: ältere Technik (Sicherheit, Umwelt) und ein größerer Wertverlust.



Die Probefahrt

Testen Sie vor dem Kauf das oder die Modelle, die für Sie in Frage kommen, gründlich. Sonst sind Sie hinterher schnell enttäuscht. Deshalb braucht eine Probefahrt Zeit, zwei Stunden können es durchaus sein. Es empfiehlt sich aber nicht, zwei Stunden lang mit Vollgas auf der Autobahn zu fahren oder einen Ausflug ins Grüne zu machen. Erst nach einigen Kilometern konzentrierter Fahrt in der Stadt, auf dem Land und der Autobahn wissen Sie, ob der Wagen zu Ihnen passt. Am besten, Sie nutzen die Checkliste ab Seite 43, um keinen wichtigen Aspekt bei Ihrer Auswahl zu vergessen.

Händler nach Wahl

Wenn Sie sich für ein bestimmtes Modell entschieden haben, sollten Sie Ihren Neuwagen zu einem möglichst günstigen Preis kaufen. Es lohnt sich, neben dem Markenhändler vor Ort auch andere

Optionen zu prüfen. Und sei es nur, um mit einem anderen Angebot in der Tasche beim Händler in der Nähe während der Preisverhandlung besser bestehen zu können.

► Deutsche Markenhändler

Der einfachste und kürzeste Weg zum Neuwagen führt über den örtlichen Markenhändler: Beratung, Probefahrt und Bestellung genauso wie der spätere Service werden erledigt, ohne größere Wege zurücklegen zu müssen. Sie kaufen ein für Deutschland gefertigtes Modell mit der aktuellen Ausstattung und Schadstoffklasse. Nachteil: Trotz hoher Rabatte oder Sonderaktionen liegen die deutschen Preise über denen in anderen europäischen Ländern. Der Kauf ist also etwas teurer.

► EU-Markenhändler

Grundsätzlich darf jeder EU-Bürger innerhalb der EU überall frei einkaufen. Das kann für deutsche Kunden dann interessant sein, wenn der Nettopreis im Ausland niedriger ist als bei uns. Denn im Ausland kaufen Deutsche zum Nettopreis, sprich ohne nationale Mehrwertsteuer. Die geringere deutsche Mehrwertsteuer wird an der Grenze fällig. In günstigen Fällen können Sie ungefähr 20 bis 30 Prozent sparen.

Mit der Ersparnis beim Kauf im Ausland ergeben sich aber auch Nachteile: Der Kauf im fremdsprachigen Land ist mühsamer, gegebenenfalls haben Sie eine lange Anfahrt. Außerdem gibt es bei Importmodellen teilweise technische Unterschiede (Schadstoffklasse EURO 3 statt EURO 4) und eine andere Serienausstattung. Gleichzeitig müssen Sie mit einem höheren Wertverlust rechnen. Der Kauf ist also günstiger, aber nicht ohne weiteres vergleichbar. Informationen zum Autokauf in EU-Ländern gibt es bei der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen (www.vz-nrw.de – Stichwort „Autokauf“) und beim Bundesverband Kfz-Importeure (www.bfi-ev.de).

► Deutsche EU-Händler/Importeure

Wem der Weg ins Ausland zum Autokauf zu mühsam ist, der kann auch bei einem Importeur (Adressen unter <http://bfi-ev.de/DE/mitglieder/mitgliederliste.php>) ein EU-Auto oder einen sogenannten Reimport kaufen. Nachteil: Der Preisvorteil ist etwas geringer, weil der Händler am Auto mitverdient. Vorteil: Der Händler übergibt ein zulassungsfertiges Fahrzeug und klärt alle Formalitäten.

► EU-fremde Markenhändler

Eher selten, ungewöhnlich und nur in absoluten Ausnahmen empfehlenswert ist der Neuwagenkauf außerhalb eines EU-Landes. Denn zum einen sind die Nettopreise in Staaten wie der Schweiz und Norwegen nicht attraktiv für einen Import. Zum anderen bieten sich in Ländern wie Russland oder der Türkei kaum interessante Modelle aus eigener Produktion an. Die Ausstattung kann außerdem erheblich von einem EU-Modell abweichen und ist nicht immer über die Aufpreisliste auszugleichen. Sollten Sie sich trotzdem für einen Import entscheiden, müssen Sie an der deutschen Grenze folgende Dokumente vorlegen:

- > Kaufvertrag oder Originalrechnung inklusive Frachtkosten für den Zoll. Der entfällt, wenn eine Warenverkehrsbescheinigung „EUR 1“ vorgelegt wird. Sie kann von Ländern wie Rumänien, Litauen, Estland und Lettland ausgestellt werden, wenn das Fahrzeug aus in der EU gefertigten Teilen in der EU zusammengebaut worden ist.
- > Zollanmeldung mit Preis, Herkunftsland, Käufer und Verkäufer, Fahrzeuggewicht, Fahrgestellnummer und sogenannter Warennummer. Das ist ein zwölfstelliger Code. Mit der Abwicklung sollte am besten eine Spedition beauftragt werden.
- > Einfuhrumsatzsteuer-Erklärung (19 Prozent Mehrwertsteuer).

Tipp:

Fragen Sie mindestens bei zwei Markenhändlern nach einem Angebot und feilschen Sie gut (siehe Seite 19), wenn Sie Optionen, wie Kfz-Import oder Internethandel nicht in Betracht ziehen möchten.



► Internet-Händler

Internet-Händler klingt, als handele es sich dabei um einen ganz neuen Typ von Händlern – völlig zu Unrecht. Meist stecken dahinter bekannte Markenhändler oder Importeure, die über das Internet neue Kunden werben. In der Regel wird auch nicht direkt per Mausklick verkauft, sondern nur ein Auto reserviert.

Rein rechtlich sind Verkäufe über das Internet ohne Papierformulare und Unterschriften möglich. Aus Sicherheitsgründen wickeln Händler ihre Geschäfte aber wie bisher mit Dokumenten ab, die per Post verschickt werden. Ein weiterer Grund: Seit

dem Sommer 2000 gilt das EU-Fernabsatzgesetz. Damit kann über das Internet bestellte Ware innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt ohne Begründung zurückgegeben werden.

Die Hersteller selbst bieten auf ihren Webseiten meist einen Konfigurator an, mit dem Sie Ihren Wunsch-Neuwagen zusammenstellen und ein Angebot dafür einholen können. Auch gebrauchte Werksdienstwagen sind zu finden. Schnäppchen sind bei den Autobauer-Webseiten allerdings selten dabei. Die finden Sie eher bei Online-Börsen wie www.mobile.de oder www.autoscout24.de.



Vorsicht: Internet-Betrüger!

Im Internet versuchen unseriöse Anbieter immer wieder, Geschäfte zu machen. Dabei nutzen Internet-Abzocker meist alte Maschen, mit denen sie auch schon per Anzeige auf Opfersuche gegangen sind. Oft sind diese unseriösen Angebote leicht zu erkennen: Fast immer wird versprochen, den teuren Neuwagen deutlich billiger beschaffen zu können. Zum Beispiel wird dem Kunden vorgegaukelt, Neuwagen fahren zu können, die über Werbung oder zinsstarke Geldanlagen finanziert werden.

Grundsätzlich gilt beim Autokauf: nie eine Vorleistung erbringen, weder Bearbeitungsgebühr noch Anzahlung. Dieses Geld ist schnell verloren, oft hat der clevere Betrüger darauf sogar in seinen Geschäftsbedingungen (AGB) hingewiesen, sodass er kaum belangt werden kann. Hinweise auf mögliche Betrugsangebote sind:

- > Rabatte von mehr als 20 Prozent auf Neuwagen
- > dubiose Geschäftsmodelle zur Finanzierung
- > Vorkasse bei Gebühren oder Beiträgen
- > missverständliche, unklare oder vage Beschreibungen der Kaufabwicklung oder des Angebots
- > Versprechen von Kaufvorteilen ohne Gegenleistung
- > kein Impressum auf Webseiten mit Firmendaten
- > Makler-Angebote mit unklaren AGB
- > Angebote nur bei Rückruf einer teuren Telefonnummer

Geschickt feilschen

Wer sparen will, sollte unbedingt feilschen, denn ein Nachlass zwischen fünf und zehn Prozent ist immer möglich. Am besten, Sie feilschen gleich zweimal. Denn nicht jeder Händler kann es sich leisten, den gleichen Rabatt zu bieten – deshalb muss bei mindestens zwei Händlern ein Angebot eingeholt werden. Der ADAC hat so bei Testverhandlungen bis zu 15 Prozent Rabatt erzielt. Mehr ist möglich bei Neuwagen, die kurz vor einem Modellwechsel stehen oder eine wenig attraktive Ausstattung haben.

Lassen Sie auch Extras in die Preisverhandlung einfließen. Zum Beispiel können Sie die Übernahme der Kosten für die Überführung oder die Zulassung vom Händler fordern. Auch kleineres Zubehör wie Fußmatten, Warndreieck und Verbandkasten können im Preispoker mitverhandelt werden. Und wem das Handeln gar nicht liegt, der kann auch eine Preisagentur beauftragen (zum Beispiel für Neuwagen unter www.preisagentur-pfennigfuchser.de). Die findet das günstigste Angebot und bekommt einen Anteil an der Ersparnis als Honorar, das als Recherche-Aufwand allerdings auch dann anfallen kann, wenn Sie das Auto nicht kaufen.

Bezahlung: Meist lohnt sich der Barkauf

Autokäufe sind meistens Bargeschäfte oder werden per Überweisung abgewickelt. Die Überweisung ist besonders empfehlenswert, denn wer will schon mit etlichen Tausend Euro in der Tasche herumlaufen? Ob bar oder per Überweisung – bei diesem Geschäft gibt es den höchsten Rabatt.

Der Kauf auf Kredit

Natürlich können Sie ein Auto auch auf Kredit kaufen und in Raten abzahlen. Die Zinsen der Autobanken (Angebote beim Händler oder auf der Hersteller-Website) klingen oft verlockender als die der Hausbank, nicht selten wird mit Niedrigzinsen unter einem Prozent geworben. Aber: Solche Konditionen gelten nicht immer für alle Modelle. Und: Wer als Barzahler mit dem Händler verhandelt, bekommt fast immer mehr Rabatt. Der Unterschied kann so groß sein, dass es doch besser ist, einen etwas teureren Kredit von der Bank zu nehmen und dafür den höheren Rabatt zu erhalten.

Neben dem klassischen Kredit locken Autobanken zudem noch mit besonderen Finanzierungsformen wie einem Ballonkredit oder einer Dreifinanzierung. Beim Ballonkredit wird die Rate niedrig kalkuliert und ein höherer Restbetrag (der „Ballon“) als Abschlusszahlung festgelegt. Das kann sich lohnen, wenn der Kunde zum Vertragsende diesen dicken Brocken auf einmal zahlen kann.

Bei der Dreifinanzierung (Mischangebot aus Kredit und Leasing) hat der Käufer zum Ende des Vertrags drei Möglichkeiten:

1. Kauf des Wagens mit hoher Schlussrate wie beim Ballonkredit
2. Weiterfinanzierung des Ballons durch neuen Kredit
3. Rückgabe des Fahrzeugs zum Restwert (Leasingvariante, siehe folgenden Abschnitt)

Leasing

Neben Barzahlung und Finanzierung hat sich seit einigen Jahren als dritte Möglichkeit das Leasing etabliert. Die Autos werden beim Leasing gegen Gebühr zur Verfügung gestellt (Gebrauchsüberlassung). Die Leasingfirma bleibt Eigentümer des Fahrzeugs, der Leasingnehmer ist nur Nutzer. Leasing ist vor allem deshalb attraktiv, weil die Raten meist günstig sind. Das kann aber trügerisch sein. Für die Kalkulation der Raten wird nämlich ein Restwert festgelegt. Will der Verkäufer dem Kunden ein gutes Angebot machen, setzt er den Restwert hoch an. Das hält die Raten niedrig. Ist der Restwert aber beim Vertragsende nicht mehr zu erzielen, droht dem Leasingnehmer eine Nachforderung.

Grundsätzlich ist Leasing vor allem für Firmen reizvoll, die Raten steuerlich geltend machen können und regelmäßig Firmenwagen gegen neue eintauschen. Meist ist es für Privatkunden hingegen wirtschaftlicher, einen Neuwagen zu kaufen oder zu finanzieren, als zu leasen.

Leasingangebote gibt es bei Autobanken oder markenunabhängigen Anbietern wie ALD-Autoleasing Deutschland (www.ald.de) und der Autovermietung Sixt (www.sixt.de).

► Es gibt drei Arten von Leasingverträgen:

- > Verträge mit Andienungsrecht des Leasinggebers: Die Leasingfirma hat gegen den Autofahrer am Vertragsende einen Anspruch auf Abnahme zum kalkulierten Restwert; juristisch dient sie ihm das Auto an. Liegt der Restwert höher als erwartet, kann das Fahrzeug anderweitig verkauft werden – der Autofahrer hat keinen Anspruch auf Kauf oder Gewinn. Die Firma hat eine Erlösgarantie, der Autofahrer ein Mindererlösrisiko.
- > Verträge mit Aufteilung des Mehrerlöses und Übernahme des Restwertrisikos durch den Leasingnehmer: Die Leasingfirma verkauft zum Vertragsschluss das Fahrzeug an wen auch immer, einen Mindererlös (kleiner als der vereinbarte Restwert) muss der Autofahrer ausgleichen. Einen Mehrerlös kann er mit der Firma teilen. Eine Variante dieser Verträge ist das Kilometer-Leasing, bei dem auf Basis der gefahrenen Kilometer abgerechnet wird und die Leasing-firma allein das Restwertrisiko trägt. Außer der Leasingrate zahlt der Fahrer nur für Kilometer, die er über die vertraglich festgelegte Zahl hinaus gefahren ist. Nicht genutzte Kilometer werden erstattet.
- > Kündbare Leasingverträge mit Abschlusszahlung und Anrechnung des Erlöses: Ein seltener Vertrag, der dem Autofahrer eine Kündigung nach einer festgelegten Frist vor Ablauf des gesamten Leasingvertrages ermöglicht. Zugleich wird eine Abschlusszahlung fällig, die umso niedriger ausfällt, je später der Autofahrer kündigt.

Kein Kauf ohne Vertrag

Beim Neuwagen müssen vor allem Liefertermin, Ausstattung und Preis im Kaufvertrag vermerkt sein. Mit der Unterschrift verpflichtet sich der Verkäufer zur Lieferung des Autos, der Käufer zur Zahlung des Kaufpreises.

Abholung des Fahrzeugs

Ganz gleich, ob der Neuwagen direkt beim Hersteller oder vom Händler abgeholt wird – der Kunde muss Vorbereitungs- oder Überführungskosten zahlen. Wer clever ist, handelt diese Kosten mit dem Händler über den Kaufpreis aus. Selbstabholung gibt es unter anderem bei Audi in Ingolstadt und Neckarsulm, bei Mercedes in Bremen, Rastatt und Sindelfingen, bei Porsche in Stuttgart und bei VW in der Autostadt Wolfsburg. Bevor aber die Fahrt im neuen Auto beginnt, sollte bei der Übergabe ein Kurzcheck erfolgen, um gegebenenfalls sofort reklamieren zu können.

Kontrollieren Sie Ihren Neuwagen also auf folgende Punkte:

- > fehlerfreier Lack
- > unbeschädigte Karosserie
- > sauberer Innenraum
- > Ausstattung laut Bestellung
- > komplette Funktionstüchtigkeit

Nach 50 bis 150 Kilometern Fahrt sollten Luftdruck und Ölstand geprüft werden. Meist ist eine Inspektion nach 1.500 Kilometern vorgesehen, um das erste Öl zu wechseln. Ganz wichtig: Beachten Sie unbedingt die Einfahrvorschriften laut Bordbuch!



Tipp: Schriftlich festhalten

Was nicht im Kaufvertrag schriftlich festgehalten wurde, kann später schlechter eingeklagt werden. Deshalb sollten Sie ruhig ein paar Zeilen mehr schreiben, damit individuelle Extras wie der Umbau einer Handyhalterung vom alten ins neue Auto oder der verbindliche Liefertermin auch tatsächlich beweisbar sind.

Lieferverzug

Meist nennen Händler nur unverbindliche Liefertermine, weil bei der Neuproduktion nicht immer ein genauer Termin garantiert werden kann. Aber auch ohne präzisen Termin muss niemand einen Verzug hilflos hinnehmen. Der Rücktritt von der Bestellung ist möglich, wenn der Händler trotz Mahnung nicht liefern kann. Dafür muss der Kunde sechs Wochen nach Ablauf des unverbindlichen Liefertermins den Händler schriftlich mahnen und eine Nachfrist setzen.

Gewährleistung und Garantie

Die Gewährleistung auf Neuwagen ist gesetzlich vorgeschrieben und dauert seit 2002 zwei Jahre. Sie ist keine Garantie. Die Garantie ist eine freiwillige Leistung und oft an Bedingungen wie Inspektionen in der Markenwerkstatt geknüpft. Anders formuliert: Gewährleistung gibt es immer, aber nicht jeder Schaden wird bezahlt. Garantie gibt es nicht immer, aber wenn, sind alle Schäden abgesichert. Die meisten Hersteller haben bis vor Kurzem „nur“ Gewährleistung angeboten. Mittlerweile geben immer mehr eine Garantie für zwei oder mehr Jahre.

Die Gewährleistung oder Garantie (GG) für ein Auto gilt uneingeschränkt, wenn das vom deutschen oder ausländischen Markenhändler mit Zulassungs- und Auslieferungsdaten ausgefüllte und abgestempelte Scheckheft vorgelegt werden kann. Die GG-Frist läuft vom Tag der ersten Zulassung an. Möglich sind aber freiwillige Zusatz-Garantieversicherungen über die normale GG-Zeit hinaus. In der GG-Frist kann ein Mangel bei jeder Markenwerkstatt geltend gemacht werden und muss kostenlos repariert werden. Aber: Für ein ausgetauschtes Teil beginnt keine neue Gewährleistungspflicht, sondern es gilt nur die Restlaufzeit für das gesamte Auto.

Wenn es Ärger gibt – das Montagsauto

Ein kaputter Neuwagen – nie ist der Ärger größer beim Kunden. Und beim Händler, der den Mangel reparieren muss. Denn auch bei Neuwagengarantie ist der Händler als Verkäufer des Autos haftbar und zuständig. Dabei hat seine Werkstatt das Recht zur Nachbesserung, bevor der Kunde das Auto zurückgeben kann.

Bei erheblichen Mängeln hat die Werkstatt allerdings nur einen Versuch zur Nachbesserung frei. Schon nach einem gescheiterten Reparaturversuch ist der Kunde zur Rückgabe des Autos, der sogenannten Wandlung, berechtigt (Landgericht Saarbrücken, Az. 12 O 443/97). Erhebliche Mängel sind zum Beispiel Lackmängel. Auch viele kleinere Fehler auf einmal oder hintereinander können zur Wandlung führen – beim sogenannten Montags- oder Zitronenauto. Und das gilt selbst, wenn jeder Mangel behoben wird (Oberlandesgericht Düsseldorf in NJW-RR 98, 845).

Doch Vorsicht: Eine Wandlung ist nur in der Gewährleistungszeit möglich. Und selbst dann bekommt der Kunde nicht den vollen Kaufpreis erstattet. Abgezogen wird eine Nutzungspauschale, die sich so berechnet: Kaufpreis geteilt durch 100 mal 0,67 mal Laufleistung geteilt durch 1.000. Ein Beispiel: Das Auto hat 40.000 EUR gekostet und die Wandlung erfolgt, nachdem 10.000 Kilometer gefahren wurden. Dann sieht die Rechnung so aus: $40.000 : 100 \times 0,67 \times 10.000 : 1.000 = 2.680$ EUR Nutzungsabzug. Der Nutzungsfaktor 0,67 gilt für normale Modelle wie zum Beispiel VW Golf oder Opel Astra. Bei teuren Autos wie zum Beispiel einem 5er BMW beträgt der Faktor 0,4 bis 0,5.

Kauf mit Ersparnis – der Gebrauchtwagen

Gut und günstig soll er sein, der perfekte Gebrauchtwagen. Aber wo findet man ihn?

Beim Markenhändler, auf dem privaten Automarkt oder im Internet? Wie teuer darf er sein und wo liegen typische Fallstricke beim Kauf? Beim Gebrauchtwagen heißt es seit jeher doppelt und dreifach aufpassen, damit nicht gutes Geld für ein schlechtes Auto bezahlt wird. Andererseits können Sie hier besonders viel Auto zu einem niedrigen Preis bekommen. Hier lesen Sie, was Sie beim Gebrauchtwagenkauf beachten sollten.

Das beste Preis-Leistungs-Verhältnis

Ein fast neues Auto zum niedrigstmöglichen Preis – der Traum jedes Gebrauchtwagenkäufers. Wo gibt es das? Überall und nirgends! Ein bisschen Glück bei der Suche nach dem passenden Angebot gehört dazu. Letztlich ist aber jeder Gebrauchtwagenkauf ein Kompromiss aus Preis und Alter. Die Kunst liegt darin, den besten Kompromiss zu finden. Also möglichst viel und solide Technik für einen minimalen Preis.

Über den Preis müssen Sie verhandeln (siehe auch Tipps zum Feilschen auf Seite 19), die beste Technik findet sich durch Empfehlungen. Zum Beispiel geben die ADAC-Pannenstatistik oder der TÜV-Report erste Hinweise auf die generelle Zuverlässigkeit eines Modells. Hilfreich sind darüber hinaus vor allem individuelle Gutachten von TÜV, DEKRA oder GTÜ. Aber auch ein guter Kfz-Meister sollte bei einer Prüfung feststellen können, ob ein Auto sein Geld wert ist.



Also: Wenn Sie Zweifel an einem Gebrauchten haben, dann bitten Sie den Verkäufer, mit Ihnen zu einem unabhängigen Gutachter oder einer Werkstatt Ihres Vertrauens zu fahren.

Auf den folgenden Seiten bekommen Sie noch viele weitere Tipps, wie Sie selbst Mängel aufdecken oder einen Verkäufer mit zweifelhaften Absichten und Methoden erkennen können.

Erster Marktüberblick

Rund 9.150 EUR kostete 2012 ein durchschnittlicher Gebrauchtwagen (Quelle: www.dat.de). Das ist ungefähr ein Drittel eines durchschnittlichen Neuwagenpreises. Ein guter Preis? In jedem Fall ein Mittelwert. Bei Markenhändlern gibt es eher selten Gebrauchtwagen unter 6.250 EUR. Das Geschäft mit billigeren Autos lohnt sich für sie nicht.

Autos unter diesem Preisniveau finden sich häufig beim „Hinterhofhändler“. Diese Händler verweigern übrigens häufig wider besseres Wissen eine Gewährleistung. Für unkundige Käufer sind diese Händler nicht empfehlenswert – trotz des Niedrigpreises.

Billig und gut kann es dagegen beim Privatkauf werden (siehe Seite 27). Die Preise sind günstiger als im Handel. Risiko: Hier kann die Gewährleistung rechtens ausgeschlossen werden.

► Perfekt, aber nicht billig: Jahreswagen

Ein risikoloser, aber nicht ganz billiger Kauf sind Jahres- oder Werkswagen. Sie sind wegen des Wertverlusts im ersten Jahr (um 25 Prozent) einige Tausend Euro günstiger als ein Neuwagen. Oft sind

sie nur wenige Monate alt und ein paar Tausend Kilometer gefahren, also so gut wie neu. Neben den beiden Werkdienstwagenbörsen von Mercedes (www.mercedes-benz.com) und Audi (www.audi.de) gibt es noch freie Börsen von Werksangehörigen. Aber auch Autohändler bieten ihre Vorführ- oder Dienstwagen als Jahreswagen an.

► Billig, aber nicht perfekt: Miet- und Leasingwagen

Deutlich günstiger als ein vergleichbarer Gebrauchtwagen aus Privatbesitz sind ehemalige Miet- und Leasingfahrzeuge. Der Preisnachlass hat drei Gründe:

1. Die Firmen haben das Auto meist günstig eingekauft und können es deshalb billig weiterverkaufen.
2. Die Autos haben nicht selten hohe Kilometerstände.
3. Die Autos sind aufgrund ihrer Kilometerleistung und zahlloser Mietfahrer stärker verschlissen.

Keine Missverständnisse: Diese Autos sind nicht grundsätzlich schlecht. In der Regel werden sie von einem Gutachter vor dem Verkauf bewertet, kleine optische Mängel werden behoben, eine neue TÜV- und AU-Plakette gibt es außerdem. Aber es darf nie vergessen werden, warum diese Autos günstiger sind als andere – hier drückt die Vorgeschichte auf den Preis. Große Anbieter solcher Autos sind: ALD Autoleasing Deutschland (www.ald-caroutlet.de), Dat Autohus (www.datautohus.de) und Sixt Autoland (www.gebrauchtwagen.sixt.de).

Daran erkennen Sie gute Gebrauchtwagen und faule Tricks

Es kann etwas länger dauern, ein Wunschmodell mit den folgenden Eigenschaften zu finden, aber es lohnt sich. Und wenn das eine oder andere Merkmal nicht zu kriegen ist, gilt diese Regel: ein Merkmal ist verzichtbar, zwei sind ein Zugeständnis, drei ein fauler Kompromiss.

- > Höchstens zwei Vorbesitzer (erster/zweiter Hand)
- > Privatbesitz (kein Miet- oder Dienstwagen)
- > Scheckheftgepflegt (alle Inspektionen)
- > Bis 100.000 Kilometer Fahrleistung (nicht zu hoher Verschleiß)
- > grüne Umwelt-Plakette
- > Händlerangebot mit Gewährleistung oder Garantie

Überlackierter Rost, abgefahrene Reifen, geflickter Auspuff — all das kommt vor. Sieht das Auto zu gut aus, werden Fragen nach Rostspuren, Lackspritzern oder Dellen nicht plausibel und offen beantwortet, hilft nur der Gang zum Gutachter. Vor allem bei folgenden Indizien sollten Sie sofort misstrauisch werden:

- > Spaltmaße der Karosseriebleche sind nicht überall gleich.
(z. B. zwischen Motorhaube und Kotflügeln)
- > Unterbodenschutz großzügig verteilt
- > Plastikteile sind gerissen oder gesprungen.
- > Türen und Hauben sperren ungewöhnlich ab.
- > Reifen von verschiedenen Marken und Jahren
- > Stumpfer Lack im Einstieg oder an der Haube
- > Lack mit Staubeinschlüssen und anderer Farbe

Wichtig ist auch der Eindruck vom Verkäufer. In den folgenden Fällen ist erhöhte Vorsicht geboten:

- > Der Verkäufer ist nicht der letzte Besitzer laut Kfz-Brief.
- > Das Auto war zuletzt weit entfernt vom Verkaufsort zugelassen.
- > Der Verkäufer ist nur über Handy zu erreichen und gibt keine Wohnadresse an.
- > Beim Kauf wird zur Eile gedrängt.

Der Kauf beim Händler

Kunde und Händler, das ist nicht selten eine ungleiche Beziehung. Denn fast jeder Käufer steht als Amateur vor einem Profi. Dabei hat der Käufer Nachteile:

1. Der Verkäufer kennt sein Angebot und seine Preisspanne, der Interessent muss alles erfragen.
2. Der Verkäufer hat gelernt zu verkaufen, aber hat der Käufer auch gelernt zu kaufen?
3. Der Verkäufer handelt in vertrautem Geschäftsumfeld, der Kunde kommt zu ihm, auf unbekanntes Terrain.

Ein guter Verkäufer wird seinem Kunden kein Auto aufschwätzen, mit dem dieser unglücklich wird. Im Gegenteil, gute Verkäufer versuchen, das Optimum für den Kunden zu finden. Damit der ihm Vertrauen schenkt, zur Inspektion in die Werkstatt kommt und auch das nächste Auto wieder bei ihm kauft. Doch es gibt nicht nur gute Verkäufer. Beachten Sie daher auch beim Kauf über den Händler immer die Tipps aus dem Kasten auf Seite 25.

► Kauf beim Markenhändler

Der Gebrauchtwagenkauf bei einem Markenhändler ist in der Regel eine solide Sache. Ein seriöser Händler versucht, mit guten Gebrauchtwagenangeboten Kunden zu überzeugen. Die Autos sind technisch instandgesetzt, innen wie außen optisch aufbereitet und haben meist neuen TÜV. Hat der Händler das Auto schon als Neuwagen verkauft, kann er über Vorbesitzer, Reparaturen und Inspektionen gewissenhaft Auskunft geben. Ein Jahr Gewährleistung ist vorgeschrieben, mit Glück gibt der Händler sogar eine Gebrauchtwagengarantie. Das bedeutet einen Kauf mit geringem Risiko. Dafür ist der Gebrauchtwagen teurer als beim Privatkauf.

► Kauf beim Gebrauchtwagenhändler

Überdurchschnittlich viele schwarze Schafe finden sich unter den Autohändlern, die sich auf gebrauchte Wagen spezialisiert haben. Sie kennen alle Tricks rund um Gebrauchtwagen. Und manche nutzen das aus. Im Schnitt sind Reparaturen nach einem Kauf beim Gebrauchtwagenhändler doppelt so häufig wie nach einem Gebrauchtwagenkauf beim Marken-/Neuwagenhändler. Je zweifelhafter der Händler, desto häufiger wird die gesetzliche Gewährleistungspflicht verweigert (rechtlich unzulässig) oder über Mittelsmänner ein Privatverkauf fingiert. Bei folgenden Indizien ist Misstrauen angeraten:

- > Keine Werkstatt. Wie wurde der Wagen fachgerecht repariert und aufbereitet?
- > Keine Hebebühne. Wo kann eine Begutachtung des Autos erfolgen?
- > Keine Gewährleistung. Was sichert der Händler im Kaufvertrag zu?
- > Kein TÜV. Warum nicht? Wie lange ist das Fahrzeug schon abgemeldet?
- > Kein Wartungsheft. Welche Inspektionen wurden zuletzt gemacht?
- > Keine Probefahrt möglich. Spätestens jetzt ist vom Kauf dringend abzuraten!

Kauf beim Privatanbieter

Rund 60 Prozent aller Gebrauchtwagen werden von Händlern, etwa 40 Prozent von privat angeboten. Auffällig: Gebrauchtwagen von Privatanbietern sind meist älter und folglich günstiger als die von Händlern. Beim Privatgeschäft hoffen Käufer wie Verkäufer auf einen besseren Preis als beim Händler.

Die Vorteile:

- > flexiblere Verhandlung, größerer Spielraum
- > Informationen über das Auto vom Vorbesitzer
- > mögliche Schnäppchenkäufe

Die Nachteile:

- > mögliche Betrugsabsicht
- > keine Gewährleistung oder Garantie
- > höheres Risiko versteckter Mängel (laut DAT-Statistik treten in den ersten sechs Monaten nach einem Privatkauf fast 2,5-mal höhere Reparaturkosten auf als nach einem Händlerkauf. Das spricht dafür, dass Privatkäufe zwar günstiger, qualitativ aber schlechter sind)

Die Nachteile lassen sich theoretisch ausräumen: Der Durchschnittspreis lässt sich ermitteln (www.dat.de oder kostenpflichtig bei www.schwacke.de), das Auto beim TÜV oder in der Werkstatt durchchecken und eine Gebrauchtwagengarantie auch privat abschließen. Doch immer wieder fallen Laien auf Hobbyschrauber oder Freizeithändler herein. Hinterher gibt es oft Streit. Die folgende Liste nennt häufige Streitpunkte und Anhaltspunkte, ob die möglichen Mängel vor Gericht einklagbar sind:

- > Der Preis des Fahrzeugs erweist sich als zu hoch – in der Regel nicht einklagbar.
- > Das Auto ist entgegen der Zusicherung nicht unfallfrei – in der Regel einklagbar.
- > Die Mängel lassen sich nach kurzer Zeit feststellen – ohne Gewähr keine Chance.
- > Die Reparatur von Verschleißteilen wird bald fällig – in der Regel nicht einklagbar.
- > Die Kilometer auf dem Tacho entsprechen nicht der Wahrheit – hängt vom Einzelfall ab.

Es ist streng zu unterscheiden zwischen Fahrlässigkeit beim Käufer und Vorsatz beim Verkäufer: Der Käufer muss das Fahrzeug möglichst gründlich prüfen, weil er nach dem alten Spruch „gekauft wie gesehen“ offenkundige Mängel nicht nachträglich reklamieren kann. Der Verkäufer darf keine wahrheitswidrigen Angaben in betrügerischer Absicht machen oder Schäden absichtlich vertuschen. Denn bei arglistiger Täuschung kann auch der Privatverkäufer haftbar gemacht werden. Übrigens: Die Formulierung „unfallfrei laut Vorbesitzer“ sollte Sie misstrauisch machen, wenn Sie nicht hundertprozentig von der Vertrauenswürdigkeit des Verkäufers überzeugt sind. Selbst Händler müssen nur gezielt auf Spurensuche gehen, wenn sie Anzeichen für einen Unfall erkennen; von Privat-leuten ist das nicht zu erwarten. Rechtlich hätten Sie also wenig Chancen, einen privaten Verkäufer zu belangen.

Automärkte, Internetbörsen und Auktionen

Treffpunkt von Angebot und Nachfrage sind neben den Händlerausstellungen und privaten Garagenauffahrten auch Automärkte, Internetbörsen und Auktionen. Allen drei gemein ist die schwer zu beurteilende Seriosität.

Vor allem auf Automärkten am Wochenende findet sich meist eine Ansammlung zweifelhafter Gebrauchtwagen. Der Vorbesitzer laut Kfz-Brief ist oft nicht der Verkäufer, die Fahrzeuge sind aufpoliert, aber technisch marode, Wartung oder Service ist bei vielen ein Fremdwort und Unfallschäden wurden halbherzig repariert. Das Risiko, unter diesen Bedingungen einen Fehlkauf zu tätigen, ist hoch. Technische Laien sollten hier nur mit Experten-Hilfe ein Auto kaufen.

In Internetbörsen angebotene Fahrzeuge stammen wie bei Zeitungen und Anzeigenblättern aus Händler- oder Privathand. Es gelten also die gleichen Spielregeln. Hier können Sie durchaus auch einen guten Kauf von privat machen. Aber: Im Internet tarnen sich Händler gern als Privatleute, um die Gewährleistung auszuschließen. Digitale

Fotos täuschen nicht selten über den wahren Zustand des Autos hinweg, Beschreibungen gaukeln ein falsches Bild vom Auto vor. Es gilt also immer: Vor dem Kauf müssen Sie den Wagen sehen, Probe fahren und gründlich prüfen. Vorteil der Online-Börsen: Sie schaffen für den Verbraucher eine hohe Preistransparenz. Die drei größten Anbieter sind: www.autoscout24.de, www.mobile.de und www.autobild.de.

Auch reguläre Auto-Auktionen gibt es. Die bekannteste ist die der Vertriebsgesellschaft für bundeseigenes Gerät (www.vebeg.de). Geboten wird online, vom VW-Bus bis zum Patrouillenboot kann alles besichtigt, aber nicht gefahren werden. Da braucht der Bieter schon technischen Sachverstand. Dafür sind die Preise günstig. Auch der Zoll bietet unter www.zoll-aktion.de ausrangierte Fahrzeuge von Behörden an. Ausschreibungen zu regionalen Versteigerungen von Behördenfahrzeugen gibt es zudem in zwölf bayerischen Polizeipräsidien (www.polizei.bayern.de/bepo/news/ausschreibung/versteigerung), Hamburg und Düsseldorf. Termine stehen jeweils in der Tageszeitung. Das Käuferisiko ist groß, der Preis meist niedrig.



Der perfekte Kauf – darauf sollten Sie achten

„Einen Gebrauchtwagen technisch untersuchen? Das kann ich nicht“, werden viele Käufer denken und sich Hilfe suchend an einen Freund oder Bekannten mit technischem Sachverstand wenden. Richtig, denn dies und die folgenden bekannten Grundregeln können häufig Ärger ersparen.

- > Lassen Sie sich niemals vom Traumauto blenden. Gibt es Argumente gegen den Kauf und wie ernst sind diese zu nehmen? Blenden Sie Negativ-Argumente keinesfalls aus.
- > Vergleichen Sie vor einem Kauf immer mehrere Angebote.
- > Kaufen Sie nicht sofort, sondern überschlafen Sie das Angebot wenigstens eine Nacht.
- > Lassen Sie sich niemals zum Kauf überreden – Sie müssen selbst überzeugt sein.
- > Halten Sie mündliche Zusagen des Verkäufers schriftlich im Vertrag fest.
- > Behalten Sie Ihr Budget im Auge – kalkulieren Sie immer so, dass der Autokauf für Sie finanziell keine größere Belastung darstellt. Im Zweifel gibt es immer eine Alternative.
- > Und nochmals: Vier Augen sehen mehr als zwei bei einer Besichtigung. Nehmen Sie eine Vertrauensperson mit – möglichst eine mit technischem Sachverstand.

Den richtigen Preis finden

Ein Tipp vorab: Auch der Zeitpunkt des Kaufs beeinflusst den Preis. Wann sollte man einen Gebrauchtwagen kaufen? Immer, nur nicht im Frühjahr. Denn dann hat das Geschäft mit den Gebrauchten Hochkonjunktur, die Preise sind am höchsten. Am besten ist ein Kauf im Herbst. Dann stehen oft Modellwechsel an, viele Kunden geben ihr altes Auto in Zahlung. Das drückt die Preise der Altfahrzeuge, das Angebot ist größer, die Preise sind niedriger.

Wie teuer oder billig ein bestimmtes Modell sein darf, ergibt sich am schnellsten beim Studieren entsprechender Angebote. Wer Inserate eine Zeit lang beobachtet oder im Internet vergleicht, merkt schnell, wo die Preisgrenzen nach unten und oben für ein bestimmtes Modell liegen. Extrem billige Exemplare fallen auf und erklären sich meist von selbst. 3er BMW mit Automatik? Falsche Ausstattung, daher günstiger. Lachsfarbene Mercedes-E-Klasse? Falsche Farbe, deshalb preiswerter. Renault Mégane Coupé? Unbeliebte Karosserieform, deswegen billiger. Ein gutes Hilfsmittel ist die Fahrzeugbewertung von www.dat.de oder www.schwacke.de (letzte kostenpflichtig).

Preisverhandlung

Der Preis, der am Wagen steht, lässt dem Verkäufer, ob Händler oder Privatverkäufer, natürlich einen gewissen Handlungsspielraum. Aber wie viel ist verhandelbar?

Das kann man nicht generell festlegen. Jedes Fahrzeug wird aufgrund von Ankaufpreis, Reparaturen und Aufbereitung anders kalkuliert. In jedem Fall sind Hunderter-Beträge verhandelbar,

aus 29.900 EUR lassen sich 29.000 EUR machen, 3 Prozent Skonto bei Barzahlung oder Banküberweisung sollten beim Händler immer möglich sein. Wird die Verhandlung dann zäh, geht es immer noch um begehrte Extras wie Winterreifen oder einen Satz neuer Fußmatten, die ein Händler dazugeben kann.

Finanzierung

Kredit gibt es immer, auch für Gebrauchtwagen. Prinzipiell gelten die gleichen Regeln wie beim Neuwagenkauf (siehe ab Seite 15). Ob der Kredit bei der Hausbank günstiger ist als der von der Autobank, hängt davon ab, ob Sie als Barzahler oder mit einer Überweisung mehr Nachlass beim Händler aushandeln können, als Sie der Kredit bei der Hausbank mehr kostet.

Die Kaufabwicklung

Sie haben sich für einen Wagen entschieden und sind auch mit dem Verkäufer über den Preis einig. So wickeln Sie den Kauf richtig ab.

► Kein Kauf ohne Vertrag

Ohne schriftlichen Vertrag sollte wirklich kein Auto gekauft werden. Fahrzeugdaten, Zusicherungen über Unfallfreiheit und Kilometerstand sollten im Kaufvertrag vermerkt werden. Denn sind diese Angaben falsch, muss der Verkäufer das Auto zurücknehmen. Grundsätzlich sind alle Gebrauchtwagenkaufverträge ähnlich aufgebaut. Rechtlich einwandfreie Muster mit Kauftipps gibt es zum Beispiel bei Autoclubs. Ein Muster für einen Kaufvertrag unter Privatpersonen finden Sie ab Seite 52 und auf www.ruv.de.

► Gewährleistung von Fall zu Fall

Gewährleistung, die gesetzliche Version der Garantie, gilt seit 2002 für alle Gebrauchtwagenverkäufe von Autohändlern und Firmen, die Autos an Privatkunden verkaufen. Beim Verkauf von privat an privat kann sie nach wie vor ausgeschlossen werden – muss aber nicht.

Die Gewährleistungsfrist beträgt beim Kauf vom Händler mindestens ein Jahr ab Kauf. So lange haftet ein Verkäufer ohne Rücksicht auf ein Verschulden, dass die verkaufte Sache zum Zeitpunkt des Verkaufs fehlerfrei ist. In den ersten sechs Monaten muss der Verkäufer bei einem Defekt beweisen, dass der Gebrauchte bei Übergabe mängelfrei war. Ab dem siebten Monat ist der Käufer in der Beweispflicht. Nicht unter Gewährleistung fallen Mängel, die im Kaufvertrag beschrieben worden sind, aber auch Verschleißerscheinungen während der Gewährleistungszeit.

► Die Fahrzeugübergabe

Sind sich Käufer und Verkäufer einig, fehlt nur noch der Austausch der vereinbarten Kaufsumme und des Autos. Nicht vergessen werden darf vor der Bezahlung außerdem die Übergabe von:

- > Fahrzeugbrief
- > Fahrzeugschein
- > Kundendienstheft
- > Bedienungsanleitung
- > Schlüssel und Nachschlüssel
- > Prüfberichten (TÜV)
- > vereinbartem Zubehör
- > vereinbarten Extras

Der Autoverkauf

Es gibt mehrere gute Gründe, sich von seinem Auto zu trennen: Reparaturanfälligkeit, Neuanschaffung, Umzug in ein anderes Land und manchmal wird ein Auto auch einfach nicht mehr gebraucht. Ist das Auto nicht in einem Zustand, dass nur noch ein Schrotthändler Interesse daran hat, ist in jedem Fall der Verkauf sorgfältig und nicht überstürzt zu planen. Schnelle Verkäufe sind meist schlechte Verkäufe. Ein ruhiger Verkauf verspricht nicht nur einen besseren Preis, sondern schützt auch vor betrügerischen Kaufangeboten.

Der beste Zeitpunkt

Grundsätzlich kann ein Auto natürlich jederzeit verkauft werden. Aber das ist nicht immer wirtschaftlich. Vor allem Neuwagen erleiden in den ersten ein bis zwei Jahren den höchsten Wertverlust. Ebenfalls unwirtschaftlich kann es aber sein, einen Verkauf zu lange aufzuschieben und noch in teure Reparaturen investieren zu müssen. Auch dieses Geld ist in der Regel verloren. Wird das Auto nicht beim Händler in Zahlung gegeben, gibt es zwei gute Verkaufstermine: nach zwei bis drei und nach sechs bis acht Jahren.

Nach zwei Jahren läuft die Gewährleistung oder Werksgarantie ab, nach drei Jahren der erste TÜV. Starke Verkaufsargumente sind sowohl eine Restgarantie wie eine neue TÜV-Plakette. In jedem Fall hatte der Verkäufer bis zu diesem Zeitpunkt kaum Reparaturkosten. Das Auto ist in der Regel in einem guten Zustand und das Kaufinteresse an einem so jungen, zuverlässigen Fahrzeug hoch.

Nach sechs bis acht Jahren erreicht ein Auto das Durchschnittsalter am Gebrauchtwagenmarkt. Dann sind rund 100.000 Kilometer gefahren, der erste

Lack ist ab, wie es so schön heißt. Ab diesem Zeitpunkt fallen vermehrt Verschleißreparaturen an, die Inspektionen werden teurer. Außerdem kommen häufiger Reparaturen außer der Reihe vor. Wertmäßig liegt ein Durchschnittsmodell noch bei etwa 25 bis 35 Prozent des Neuwagenpreises. Wer jetzt beim Verkauf zögert, muss ein höheres Reparaturrisiko tragen, hat dafür aber nur noch einen minimalen Wertverlust. Das Aus kann kommen, wenn ein Motorschaden beispielsweise den Restwert des Autos übersteigt. Solche Reparaturen sind unwirtschaftlich, das Auto hat dann nur noch Schrott- oder Bastlerwert.

Der beste Preis

Wie beim Gebrauchtwagenkauf empfiehlt sich vor dem Verkauf ein Blick in die einschlägigen Internetbörsen zur Preisermittlung. Dort ist schnell zu erkennen, wie das Preisgefüge zwischen Händler- und Privatverkäufern aussieht. Auch die Preislisten von DAT (www.dat.de/fzgwerte) und Schwacke (www.schwacke.de; kostenpflichtig) bieten Anhaltspunkte, genauso wie das Angebot einer Inzahlungnahme beim Händler.

Gute Kriterien für einen höheren Preis als im Marktdurchschnitt sind:

- > wenige Vorbesitzer, kein ehemaliger Miet- oder Firmenwagen
- > scheckheftgepflegt, mit allen Inspektionen
- > wenig Kilometer, unter 15.000 pro Jahr
- > gute Ausstattung mit beliebten Extras (Klimaanlage, elektrische Fensterheber, hochwertige HiFi-Anlage, Navigationssystem)
- > schöner optischer Zustand, ohne viele Kratzer und Dellen
- > lückenlose Historie zum Kilometerstand mit Werkstattbelegen

Letztlich bestimmt auch die Nachfrage den Preis. Wer sein Auto anbietet und keine Reaktionen bekommt, weiß: Das Auto wird entweder viel zu teuer angeboten oder das Auto ist sehr unbeliebt. Ersteres kann man ändern. Zum Beispiel, indem man den Preis senkt oder das Fahrzeug über-regional anbietet. Eine andere Möglichkeit ist es, das Auto bei einem Händler in Zahlung zu geben, wenn ein Neukauf gerade ansteht.

Bei unbeliebten Modellen wird der Händler das Problem kennen und kein attraktives Angebot machen. Ein zum niedrigen Preis verkauftes Auto ist letztlich immer noch günstiger als der Unterhalt eines unverkäuflichen Autos.



Der beste Marktplatz

Wenn Sie ein Auto privat verkaufen wollen, erreichen Sie potenzielle Interessenten in großer Zahl durch Inserate in Zeitungen oder im Internet. Oft findet sich ein Käufer auch im privaten Umfeld.

► Internet

Das Internet ist innerhalb weniger Jahre zur wichtigsten Adresse für Autokäufer und -verkäufer geworden. Nirgendwo sonst gibt es einen so schnellen Überblick, eine so große Markttransparenz und einen so schnellen Kontakt. Deswegen ist eine Anzeige im Internet eine optimale Möglichkeit, auf schnellem Wege sehr viele Auto-Interessierte zu erreichen. Kostenlose Anzeigen für Privatanbieter gibt es bei großen Internetbörsen wie www.mobile.de, www.autoscout24.de und www.autobild.de. Dazu kommt eine unbestimmte Zahl kleiner und kleinster Börsen, die oft aber keine große Reichweite erzielen.

► Tageszeitungen und Zeitschriften

Neben dem Internet spielen auch Tagesanzeigen und Anzeigenblätter eine Rolle. Hier kostet jede Annonce Geld, eine Erfolgsgarantie besteht nicht. Sinnvoller kann es bei bestimmten Autos wie Oldtimern, Exoten und Cabrios sein, in Fachblättern zu inserieren.

► Privates Umfeld

Grundsätzlich gilt es natürlich, auch alle Möglichkeiten auszuschöpfen, die jeder Verkäufer in seinem persönlichen Umfeld hat. Also zum Beispiel am Schwarzen Brett beim Arbeitgeber oder im Verein, Aushänge im Supermarkt oder Mundpropaganda im Bekanntenkreis. Nicht ganz legal, aber geduldet wird oft ein Verkaufsschild im Auto. Dabei handelt es sich um eine sogenannte Sondernutzung im Verkehr. Wenn das Auto nicht tagelang einen öffentlichen Parkplatz blockiert, ist kaum Ärger zu befürchten. Aber Vorsicht, wenn hinter dem Scheibenwischer die Visitenkarte eines Autohändlers steckt. Hinter solchen „Käufern“ steckt meist ein organisierter Ring von Händler-Banden. Bei der Besichtigung werden harmlose Fehler als schwere Mängel bewertet und die Verkäufer bedrängt, ihr Fahrzeug weit unter Wert zu verkaufen. Wer sich unter Druck gesetzt fühlt, sollte die Polizei informieren.

► Automarkt

Nicht anzuraten ist ein Angebot auf einem Automarkt (Autokino, Großmarkt). Hier kostet das Ausstellen zum einen Platzgebühr, zum anderen ist das Kaufpublikum meist nicht bereit, einen fairen Preis zu akzeptieren, sondern versucht mit Fantasie-Angeboten das Auto zu kaufen – oftmals inklusive Zulassung, sprich vom Platz weg. Davon ist dringend abzuraten.

► Gebrauchtwagenhandel

Während der Neuwagenhändler in der Regel das Gebrauchtwagengeschäft nur nebenbei über die Inzahlungnahmen betreibt, gibt es auf Gebrauchtwagen spezialisierte Händler, die Autos auch gebraucht ankaufen. Das sind erfahrungsgemäß Autos, die sich am Markt gut verkaufen lassen: Kombis, Kompaktwagen, Kleinwagen oder Dieselmodelle. Für andere Fahrzeuge sind die Angebote so ungünstig, dass sich meist die Anfrage gar nicht lohnt. Eine Ausnahme sind manchmal Aufkäufer, die Schiffsladungen von Autos nach Afrika verschiffen und ein ganz bestimmtes Sortiment an Bord nehmen. Teilweise werden dann passable Preise gezahlt, auch wenn das Auto nicht mehr topfit ist.

► Schrotthandel

Am Ende eines Autolebens steht der Schrotthändler. Auch dann, wenn sich ein Auto gar nicht mehr verkaufen lässt. Der Verwerter zahlt zumindest den Stahlpreis; wenn sich noch viele Teile verwenden lassen oder es sich um ein gesuchtes Modell zum Ausschachten handelt, auch mal einen Tausender.

Die optimale Verkaufsvorbereitung

Ein schönes Auto verkauft sich besser als ein verstaubter Gebrauchsgegenstand. Als privater Verkäufer sollten Sie für die Präsentation ihres Wagens ein bisschen Mühe aufwenden. Das macht nicht nur einen guten Eindruck, sondern wirkt sich auch positiv auf den Preis aus. Zu einer guten Aufbereitung gehört eine Wagenwäsche inklusive Pflegeprogramm, bei der auch in den Ecken geputzt und gewischt wird, in die man sonst nicht schaut. Zugleich wird der Lack poliert und versiegelt, denn Kunden prüfen erst mal den optischen Eindruck. Nicht zuletzt lassen sich mit modernen Verfahren Dellen aus dem Blech drücken und Kratzer wegglücken. Entsprechende Fachleute finden sich in den Gelben Seiten und im Internet unter www.bfa-net.de. Je nach Umfang der Arbeiten sind 200 bis 300 EUR für ein Pflegeprogramm fällig, kleine Reparaturen werden nach Aufwand abgerechnet.

► Autopflege im Handumdrehen

Es geht auch einfacher und günstiger – mit einer kleinen Pflegestunde vor der heimischen Garage. Alle Tipps und Tricks zum Selbsthilfe-Einsatz gibt es auch umfassend in zahlreichen Ratgeber-Büchern und im Internet. Aber auch ohne diese Unterstützung ist das Rundum-Programm überschaubar:

- > Lack: Erst waschen, dann gründlich säubern, dann pflegen. Verwitterte Farben werden mit Lackreiniger oder -politur wieder strahlend. Auch Lüftungsgitter, die Innenseite der Tankklappe und die Türeinstiege polieren – das macht Eindruck. Kleine Kratzer mit einem Lackstift ausbessern, größere Stellen vom Profi ausbessern lassen. Für Teerflecke, Baumharz oder Vogelkot gibt es Spezialreiniger. Embleme und Schriftzüge bekommen mit Zahnpasta und einer alten Zahnbürste ihren alten Glanz zurück.
- > Kunststoff – außen und innen: Seifenwasser reicht für die Reinigung, mit speziellen Reinigern werden vergraute Plastikteile an der Karosserie wieder schön schwarz und sauber und bekommen eine gleichmäßige Oberfläche. Cockpitspray gibt Kunststoff im Innenraum Seidenglanz, schmiert aber und führt auf Pedalen oder am Lenkrad zu

Abrutschgefahr. Apropos Innenraum, hier gilt: Lüftungsgitter aufstellen und Ventilator einmal gründlich durchpusten. Fugen und Ecken mit einem Pinsel oder Wattestäbchen auswischen. Sauber sollte auch der Aschenbecher aussehen. Tipp: Einfach mal in der Spülmaschine reinigen, das wirkt Wunder.

- > Scheiben: Innen und außen mit Fensterreiniger sauber machen, dann mit einem Mikrofasertuch putzen und schlierenfrei polieren. Wenn bei Regen immer noch etwas auf der Scheibe schmiert, können Sie mit Silikon- oder Scheibenreiniger die Scheibe porentief polieren. Der alte Trick mit dem Zeitungspapier ist übrigens kein guter Tipp – die Druckerschwärze schmiert auf dem Glas.
- > Teppiche und Polster: Sitze, Türverkleidungen und Teppich gründlich ab- und aussaugen, den Knick in der Lehne unter den Sitzen nicht vergessen. Bei starker Verschmutzung eine kleine Bürste benutzen und danach den Dreck absaugen. Polster (Leder, Stoff oder Alcantara) falls nötig mit Spezial-Schaum einseifen und schrubben. Auch die Hutablage und den Kofferraum absaugen. Möglichst den Kofferraum ganz entleeren sowie unter der Abdeckung des Reserverades für Sauberkeit sorgen.
- > Motor: Motorwäsche ist nicht überall erlaubt, kann aber Wunder wirken. Deshalb bei Waschstraßen nachfragen. Vorsichtig mit dem Hochdruckstrahler arbeiten, nicht alle Motorteile und Aggregate mögen die direkte Wasserkur. Empfindliche Teile mit Plastikfolie verkleiden und schützen. Oft reicht auch schon ein Lappen mit Kaltreiniger, um dem Motor wieder Glanz zu geben.
- > Technik: Auch die technischen Kleinigkeiten des Alltags sollten vor dem Anbieten überprüft werden: Luftdruck, Ölstand, Kühlwasser, Scheibenwaschwasser, Wischblätter und Beleuchtung.

Eine Verkaufshilfe kann zudem das Gutachten (50 bis 100 EUR) eines unabhängigen Prüfers sein, z. B. das DEKRA-Gebrauchtwagensiegel. Damit wird der Zustand des Fahrzeugs sauber dokumentiert.

Sichere Kaufabwicklung

Der Käufer ist gefunden, über den Preis ist Einigkeit erzielt worden: Wie geht es weiter? Nun gilt es, die Probefahrt ohne Blessuren zu überstehen, einen korrekten Kaufvertrag auszufüllen und das Fahrzeug zu übergeben. Dazu die folgenden Informationen:

► Probefahrt

In der Regel wird ein Kauf-Interessent eine Probefahrt verlangen. Das ist sein gutes Recht. Trotzdem können Probefahrten eine heikle Sache sein, wenn der Interessent auf Nimmerwiedersehen verschwindet – samt Auto. Vollständig schützen kann man sich davor nicht. Am besten begleitet man die Probefahrt auf dem Beifahrersitz. Aus Sicherheitsgründen sollte kein weiterer Mitfahrer der Käuferseite im Wagen sitzen.

Vor der Probefahrt sollte der Verkäufer sich den Personalausweis oder Reisepass des potenziellen Käufers zeigen lassen und alle Angaben notieren. Noch besser ist eine Kopie. Auch ein gültiger Führerschein muss vorgelegt werden. Verursacht der Probefahrer nämlich einen Unfall und hat keine Fahrerlaubnis, ist der Verkäufer seinen Versicherungsschutz los. Obendrein können Krankenkasse und Berufsgenossenschaft bei den Unfallkosten auf den Fahrzeughalter zurückgreifen.

► Kaufvertrag und Fahrzeugbrief

Nur was schwarz auf weiß festgelegt wurde, ist letztlich auch verbindlich. Und als Verkäufer muss einem daran gelegen sein, sich vor unberechtigten Nachforderungen des Käufers zu schützen. Deshalb sollte die zentrale Klausel „unter Ausschluss jeder Gewährleistung“ nie vergessen werden. Sie gilt beim Privatverkauf nur, wenn sie vereinbart wurde.

Wichtigster Bestandteil des Verkaufs ist der Fahrzeugbrief, quasi die Besitzurkunde für das Auto. Deshalb gehört der Brief auch niemals ins Auto, sondern sollte zu Hause oder auf der Bank sicher verwahrt werden. Erst wenn der vollständige Kaufpreis bezahlt ist, darf der Brief übergeben werden. Denn mit dieser Urkunde kann das Fahrzeug ab- oder umgemeldet werden. Dabei ist unerheblich, wer als Halter aktuell eingetragen ist – wer den Brief in der Hand hat, hat auch das Auto. Ebenfalls wichtig nach Vertragsabschluss: die Aushändigung aller Schlüssel, des vereinbarten Zubehörs sowie der Radiocodes oder Radiobedienteile. Auch diese Formalie sollte im Kaufvertrag festgehalten werden.

Übrigens: Wenn juristische Laien in einem selbst formulierten Kaufvertrag die Formulierung „ohne Garantie, gekauft wie gesehen“ verwenden, bedeutet dies auch einen kompletten Ausschluss der Gewährleistung.

Besser ist es natürlich, Sie verwenden eine geprüfte Vorlage für Ihren Kaufvertrag (siehe ab Seite 52).

► Fahrzeugübergabe

Alles geklärt, Vertrag unterschrieben? Dann kann das Fahrzeug samt allen Schlüsseln sowie dem vereinbarten Zubehör gegen Zahlung des Kaufpreises übergeben werden. Am besten bei Tageslicht und mit einem weiteren Zeugen. Und das gezahlte Geld gehört nicht noch mal in die Hand des Käufers. Der Trick, das echte Geldbündel schnell gegen ein falsches auszutauschen, sollte sich herumgesprochen haben.

Es gibt noch zwei Kleinigkeiten, die im schlimmsten Fall Ärger machen können:

1. Nach einem Verkauf ist eine sogenannte Veräußerungsanzeige gemäß Paragraph 13 IV Fahrzeugzulassungsverordnung (FZV) an die Zulassungsstelle zu geben. Darin erklärt der Verkäufer den Übergang der Verantwortlichkeit auf den Käufer. Ganz wichtig: Datum und Uhrzeit angeben, damit klar ist, ab wann der Verkäufer nicht mehr gefahren sein kann. Der Käufer sichert mit seiner Unterschrift zu, dass er das Auto übernommen hat, und verpflichtet sich, es innerhalb von drei Tagen umzumelden. Eine Vorlage für dieses Schreiben finden Sie auf Seite 51 oder unter www.ruv.de.
2. Der Verkäufer haftet mit seiner Versicherung so lange für alle Schäden, bis der Wagen umgemeldet ist. Das kann teuer werden, selbst wenn der

Verkäufer nachweist, dass er nicht der Fahrer war. Deshalb empfiehlt es sich grundsätzlich, das Fahrzeug vor Übergabe abzumelden. Wird das Auto im selben Zulassungsbezirk veräußert, kann das Ab- und Ummelden direkt auf der Zulassungsstelle erfolgen.

Außerdem muss der Verkäufer eine Erklärung an seine Versicherung ausfüllen, in der er den Versicherer über den Halterwechsel informiert. Ein entsprechendes Formular finden Sie auf Seite 50. Der neue Besitzer kann das Fahrzeug dann samt Versicherung übernehmen oder aber mit neuer Versicherungsbestätigung auf eine andere Versicherung ummelden.



Ehrlich währt am längsten

Nicht über jeden kleinen Kratzer muss der Verkäufer Rechenschaft ablegen. Aber ein Unfall, eine Abweichung des Tachostands von den tatsächlich gefahrenen Kilometern, Reparaturen über 500 EUR sowie Nachlackierungen sollten auch ungefragt mitgeteilt werden. Wer an den Vorbesitzern seines Autos selbst zweifelt und nicht so recht an den abgelesenen Tachostand glaubt, sollte das im Kaufvertrag vermerken.

Besonders wichtig ist Ehrlichkeit bezüglich der Unfallfreiheit: Wer zusichert, das Auto habe keinen Unfall gehabt, muss es zurücknehmen, wenn sich später etwas anderes herausstellt – auch wenn der Verkäufer davon nichts gewusst hat, weil er das Fahrzeug schon als unfallfrei kaufte. Dagegen schützen nur Formulierungen wie „unfallfrei für die Zeit, in der das Kfz mein Eigentum war“ oder „unfallfrei, soweit bekannt“ (Oberlandesgericht Hamm, Az. 6 U 56/97). Überhaupt: Jede Zusicherung muss stimmen, sonst kann das Auto zurückgegeben werden.

Richtig versichern

Eine Versicherung brauchen Sie auf jeden Fall, wenn Sie ein Auto zulassen wollen:

die Kfz-Haftpflichtversicherung. Sie bietet weitreichenden, aber nicht umfassenden Schutz. Mit Kaskoversicherungen, Schutzbrief und Fahrerschutz sind Sie auf der sicheren Seite.

Kfz-Haftpflichtversicherung – ein Muss für jeden Kraftfahrzeughalter

Ohne Kfz-Haftpflichtversicherung darf kein Auto auf die Straße. Die Haftpflichtversicherung zahlt zum einen Schadenersatz an schuldlose Opfer und an die Mitfahrer des Unfallverursachers. Das sind beispielsweise Verdienstausfall, Schmerzensgeld oder eine lebenslange Rente. Zum anderen werden die Kosten für Sachschäden übernommen: die Reparatur oder der Wiederbeschaffungspreis für das Fahrzeug des Unfallgegners zum Beispiel. Muss sich der Betroffene während der Reparaturzeit seines Autos einen Mietwagen nehmen, können auch diese Kosten erstattungsfähig sein.

Als Mindestversicherungssumme hat der Gesetzgeber in der Kfz-Haftpflicht 7,5 Millionen EUR für Personenschäden festgelegt. Für Sachschäden sind es 1,12 Millionen EUR und für Vermögensschäden 50.000 EUR.

Der Versicherungsschutz gilt unter anderem für den Versicherungsnehmer, für den Halter, Eigentümer, Fahrer sowie für die Insassen des Fahrzeugs. Der Versicherungsschutz gilt in ganz Europa.

Sie haben in der Regel die Wahl zwischen gesetzlicher Mindestdeckung und der Versicherungssumme 100 Millionen EUR pauschal. Unsere Empfehlung für die Deckungssumme: Wählen Sie statt der gesetzlichen Mindestdeckung die Deckungssumme von 100 Millionen EUR pauschal. So gewinnen Sie größtmögliche Sicherheit für einen geringen Mehrbeitrag. Im Rahmen dieser Versicherung sind Leistungen bei Personenschäden auf 15 Millionen EUR (gilt aber nur in der KfzPolice-Plus) je geschädigte Person begrenzt und nicht auf 7,5 Millionen EUR für alle geschädigten Personen wie in der gesetzlichen Mindestversicherung.

Besondere Leistungen

Die R+V, der drittgrößte Kfz-Versicherer in Deutschland, bietet ihren Kunden leistungsstarke Kfz-Haftpflichtversicherungen und umfassenden Service.

► Mallorca-Police (nur in der KfzPolice-Plus)

Im Rahmen der Kfz-Haftpflichtversicherung sind auch Schäden abgedeckt, die beim Fahren mit nicht ausreichend versicherten fremden Fahrzeugen entstanden sind – gültig in Deutschland und im europäischen Ausland. Beispiel Mietwagen im Urlaub: Hier bekommt man meist auch die Versicherung nach den örtlichen Gegebenheiten. Das ist oft gerade dann zu wenig, wenn man mit einem Mietwagen Personen verletzt.

► Eigen-Kollisionsschäden (nur in der KfzPolice-Plus)

Eigen-Kollisionsschäden sind integriert, wenn mit dem versicherten Pkw andere eigene Fahrzeuge im öffentlichen Verkehrsraum beschädigt werden.

Besondere Kaskoleistungen in der R+V-KfzPolice-Plus

> Für Neuwagenbesitzer:

R+V erstattet im Falle eines Totalschadens Ihres Pkw bis zu einem Alter von 24 Monaten, im Falle eines Totaldiebstahls bis zu einem Alter von 12 Monaten den Neupreis, wenn der Pkw als Neuwagen gekauft worden ist.

> Für Gebrauchtwagenbesitzer:

R+V erstattet in der Vollkasko im Falle eines Totalschadens Ihres Gebrauchtwagen-Pkw bis zu 24 Monate (im Falle eines Totaldiebstahls bis zu 12 Monate) nach erstmaliger Zulassung auf Sie den Fahrzeugwert zum Zeitpunkt des Kaufs anstelle eines geringeren Fahrzeugwerts am Schadentag.

> Bei Diebstahl des Kfz-Schlüssels:

Bei Diebstahl Ihres Kfz-Schlüssels erstattet R+V die Kosten eines Schlüsselaustauschs einschließlich der dazugehörigen Schlüssel und des Schlosses.

> Bei Diebstahl oder Totalschaden:

Bei Diebstahl oder Totalschaden Ihres Fahrzeugs erstattet R+V zusätzlich die Zulassungsgebühren einschließlich der Kosten der Kennzeichen für das Ersatzfahrzeug, wenn dieses wieder bei R+V kaskoversichert wird.

> Bei Glasschäden haben Sie die Möglichkeit, Geld zu sparen:

Wenn Sie die Windschutzscheibe bei Steinschlagschäden nicht austauschen, sondern nach Abstimmung mit uns über die von uns empfohlene Werkstatt reparieren lassen, erhalten Sie die Reparaturkosten ohne Abzug der Selbstbeteiligung zurück.

> Tierbiss-Schäden:

Tierbiss-Schäden (ausgenommen Haus- und Nutztiere) erstattet R+V einschließlich Folgeschäden bis zu 5.000 EUR.

> Grobe Fahrlässigkeit:

R+V verzichtet auf eine Kürzung der Entschädigungsleistung aus der Kaskoversicherung, wenn Sie oder der Fahrer den Schaden grob fahrlässig verursacht haben (ausgenommen Alkohol/Drogen und Entwendung).

> Schaden-Hotline – rund um die Uhr:

0800 533-1112* – im Schadensfall ist die R+V rund um die Uhr für Sie erreichbar und kümmert sich sofort um die Abwicklung, schnell und zuverlässig.

R+V bietet Ihnen Unterstützung bei der Auswahl einer geeigneten Kfz-Werkstatt. Wenn Ihr Fahrzeug bei einem solchen Fachbetrieb repariert wird, erhalten Sie außerdem diese zusätzlichen kostenlosen Serviceleistungen:

- > Abhol- und Bringservice
- > Komplettreinigung des Fahrzeugs innen und außen
- > kleines Ersatzfahrzeug für die Zeit der Reparatur
- > Garantie auf die ausgeführten Arbeiten (mindestens drei Jahre)

Vereinbaren Sie mit uns, dass wir im Schadensfall grundsätzlich die Werkstattwahl übernehmen, können Sie sogar Prämie sparen!

* Kostenfrei aus allen deutschen Fest- und Mobilfunknetzen

Kaskoversicherungen

Mit Kaskoversicherungen wird das eigene Auto versichert. Sie sind zwar keine Pflicht, aber rund acht von zehn Autofahrern schließen eine Kaskoversicherung ab.

Teilkaskoversicherungen

Die Kfz-Teilkaskoversicherung schützt bei Schäden am eigenen Fahrzeug, in der R+V-KfzPolice-Plus zum Beispiel bei:

- > Diebstahl
- > Brand oder Explosion
- > Einwirkungen von Lawinen, Muren, Erdbeben, Sturm, Hagel, Blitzschlag oder Überschwemmung
- > Zusammenstößen mit Tieren jeder Art
- > Glasbruch

Vollkaskoversicherung

Vollkaskoversicherungen bieten einen kompletten Schutz. Sie decken umfassend Schäden am eigenen Fahrzeug. Besonders zu empfehlen ist Vollkasko für Neuwagen. Günstiger sind auch hier Verträge mit Eigenanteil. Vollkaskoversicherungen umfassen alle Leistungen der Teilkaskoversicherungen und darüber hinaus:

- > Schäden durch mutwillige Beschädigung des Fahrzeugs durch Fremde
- > Unfallschäden, die selbst schuldhaft verursacht wurden

Versicherungsbestätigung und Ummeldung

Ein neu erworbenes Auto wird nur dann zugelassen, wenn bei der Anmeldung die gesetzlich vorgeschriebene Kfz-Haftpflichtversicherung nachgewiesen wird. Hierfür benötigen Sie eine elektronische Versicherungsbestätigung Ihres Kfz-Versicherers. Diese Haftpflichtversicherung gilt allerdings nur vorläufig und kann sogar rückwirkend entfallen, wenn Sie den Versicherungsbeitrag nicht nach Ablauf von 14 Tagen, nachdem Sie die Police erhalten haben, unverzüglich bezahlen.

Bei einem privaten Autokauf ist das Auto oft noch in Gebrauch und zugelassen. Als Erwerber übernehmen Sie zunächst mit dem Auto auch die Haftpflichtversicherung. Sie bleibt bis zur Ummeldung durch Sie bestehen. Auf Seite 51 finden Sie einen Musterbrief für die Mitteilung über den Verkauf Ihres Kraftfahrzeugs an die Zulassungsbehörde.

Die Vorteile der R+V-Vollkaskoversicherung

Der Unterschied liegt auch hier im Detail. Die R+V-Vollkaskoversicherung bietet viele Extras, wie beispielsweise:

- > Plus für Neuwagenbesitzer: Bei Totalschaden des Pkw durch einen Unfall erstattet die R+V bis zu einem Alter von 24 Monaten den Neupreis, wenn der Pkw als Neuwagen gekauft worden ist.
- > Nach Unfall mit Totalschaden: Erstattung der Zulassungsgebühren einschließlich der Kosten der Kennzeichen für das Ersatzfahrzeug, wenn dieses wieder bei R+V kaskoversichert wird.

Der R+V-Schutzbrief

Einen geplatzten Reifen können die meisten Autofahrer noch selbst wechseln. Platzt aber der Motor fern der Heimat und fern einer Vertragswerkstatt, ist guter Rat teuer. In solchen Fällen ist ein Kfz-Schutzbrief hilfreich. Der Versicherer koordiniert und finanziert bis zu bestimmten Grenzen die Pannenhilfe und sorgt bei Unfällen auch für die Bergung und Sicherstellung des Autos, Ersatzteilversand, Fahrzeugrücktransport, Autoverzollung oder -verschrottung. Außerdem werden bis zu einer bestimmten Höhe Mietwagenkosten, Übernachtungen nach Panne oder Unfall sowie der Krankenrücktransport bezahlt.

R+V-Schutzbrief-Plus

Dieser Schutzbrief beinhaltet alle Schutzbriefleistungen und zusätzlich die Auslandsschaden-Versicherung. Bei einem unverschuldeten Unfall im EU-Ausland reguliert die R+V nach deutschen Maßstäben und nicht wie der Versicherer des Schadenverursachers nach dem im Unfallland geltenden Schadenersatzrecht; so besteht zum Beispiel in vielen europäischen Ländern kein Anspruch auf Erstattung von Mietwagenkosten. Auch müssen Sie sich nicht mit dem ausländischen Versicherer auseinandersetzen, sondern haben die R+V als Ihren Ansprechpartner.



Rechnen Sie selbst!

Mit dem Tarifrechner (www.ruv.de/de/s_kfzdirekt/KFZDirektversicherung.do) der R+V können Sie unverbindlich Ihre individuelle Versicherungsprämie ermitteln.

Der R+V-Schutzbrief – mobil und sicher im In- und Ausland

Mit dem R+V-Schutzbrief sind Sie auf allen Wegen gut abgesichert – und das sogar, wenn Sie ohne Ihr Auto innerhalb des Geltungsbereiches verreisen (Reiseschutzbrief). Ob Panne im Stadtverkehr oder Unfall auf der Autobahn, ob in Deutschland oder im europäischen Ausland unterwegs: Ein Anruf genügt und die R+V kümmert sich um Sie.

Der Kfz-Schutzbrief ist bei der R+V in Verbindung mit einer bestehenden Kfz-Haftpflichtversicherung abschließbar, die mehr als die Mindestdeckung umfasst.

Über die **Notrufnummer 0800 533-1112*** bietet die Versicherung Soforthilfe rund um die Uhr. Die R+V übernimmt u. a. die Organisation und ersetzt Kosten für:

- > Pannenhilfe bis 150 EUR, Abschleppen bis 200 EUR, Bergen
- > Ersatzteilversand ins europäische Ausland
- > Weiter- oder Rückreise, alternativ Mietfahrzeug für die Zeit des Fahrzeugausfalls (längstens sieben Tage zu maximal 70 EUR/Tag)
- > Fahrzeugabholung bei Fahrerausfall
- > Krankenrücktransport
- > Kinderrückholung
- > Krankenbesuch
- > Arzneimittelversand ins europäische Ausland
- > Fahrzeugunterstellung für maximal zwei Wochen im europäischen Ausland
- > Verzollung oder Verschrottung des Fahrzeugs nach einem Diebstahl oder Unfall im europäischen Ausland

Zusätzlich hilft die Versicherung bei:

- > Beschaffung von Ersatz-Reisedokumenten
- > Vermittlung ärztlicher Betreuung
- > Hilfeleistungen in besonderen Notfällen

*Kostenfrei aus allen deutschen Fest- und Mobilfunknetzen

R+V-Fahrerschutz-Versicherung

Sollten Sie als Fahrer Ihres Autos – selbst- oder unverschuldet – einen Personenschaden erleiden, dann sind Sie unter Umständen nicht ausreichend abgesichert. Die R+V-Fahrerschutz-Versicherung schließt diese Lücke. Sie übernimmt (sofern diese Ansprüche nicht anderweitig geltend gemacht werden können) Kosten wie zum Beispiel:

- > Schmerzensgeld – bei mindestens fünf Tagen stationärem Krankenhausaufenthalt je nach Art und Dauer Ihrer Verletzung
- > Verdienstausfall – für die Dauer Ihrer verletzungsbedingten Ausfallzeit übernimmt die R+V den dadurch bedingten Ausfallschaden
- > Haushaltshilfe – sind Sie aufgrund Ihrer Verletzungen nicht in der Lage, Ihren Haushalt zu führen, und kann niemand Sie hierbei unterstützen, übernimmt die R+V Kosten für eine Haushaltshilfe
- > Umbaumaßnahmen – muss Ihr Haus aufgrund erlittener Verletzungen behindertengerecht umgebaut werden, trägt die R+V die Kosten
- > Hinterbliebenenrente – finanzielle Absicherung Ihrer Familienangehörigen für den Fall, dass Sie als Ernährer wegen erlittener Verletzungen ausfallen sollten

Die Leistungen sind auf 12 Millionen EUR je Schadensfall begrenzt. Art und Umfang der Leistungen richten sich nach dem deutschen Schadensersatzrecht.

Entscheiden Sie selbst, wie viel Absicherung und Service Sie möchten

R+V bietet Ihnen maßgeschneiderte Versicherungslösungen für den mobilen Alltag mit umfassenden Serviceleistungen und Extras, die Sie selbst bestimmen können. Wählen Sie zwischen der **R+V-KfzPolice-Plus** mit umfassendem Schutz und dem Plus an Komfort oder entscheiden Sie sich für die **R+V-KfzPolice-Basis**, die solide Grunddeckung zum günstigen Preis. Berechnen Sie gleich Ihren individuellen Tarif (www.ruv.de/de/s_kfzdirekt/KFZDirektversicherung.do) oder vereinbaren Sie einen Beratungstermin unter www.kontakt.ruv.de

Checkliste: So testen Sie einen Neuwagen

Bei der Probefahrt mit einem Neuwagen entscheiden Käufer häufig nach Gefühl. Das ist okay, weil ein Auto auch einfach gefallen und Spaß machen soll. Trotzdem lohnt es sich, auf einige objektive Kriterien zu achten, um eine spätere Enttäuschung zu vermeiden. Dabei soll die folgende Checkliste helfen. Schreiben Sie sich in der rechten Spalte auf, was Ihnen zu den einzelnen Punkten positiv oder negativ auffällt. Wenn Sie diesen Test mit mehreren Modellen machen, können Sie Ihre Ergebnisse vergleichen. Meistens fällt es nach einem Vergleich leichter, eine Entscheidung zu treffen.

Vor dem Einsteigen sollten Sie das Fahrzeug sorgfältig von außen untersuchen und den Verkäufer auf mögliche Lackmängel oder Dellen aufmerksam machen.

Nach dem Einsteigen

Testbereich	Kriterien	Ihr Kommentar
Sitz	> Ein- und Ausstieg einfach und bequem? > Sitz und Lenkrad optimal einzustellen? > Bequemlichkeit der Sitze (Beinlänge, Rücken, Lordosenstütze, Flanken, Kopfstützen, Gurte)? > Qualität der Bezüge? > Extras wie Sitzheizung?	
Bedienung	> Erreichbarkeit aller Hebel und Schalter? > Position der Pedale (sehr eng oder weit)? > Ablesbarkeit der Instrumente? > Verständlichkeit und Bedienbarkeit aller Funktionen inklusive Radio und/oder Navigationsgerät?	
Sicht	> Blickfeld nach allen Seiten? > „Tote“ Winkel durch Dachsäulen oder schmale Fenster? > Positionierung der Außenspiegel? > Wischfeld? > Qualität der Scheinwerfer? (Nachtfahrt einplanen) > Extras wie Einparkhilfen, Xenon- oder Kurvenlicht?	

Fortsetzung nächste Seite

Alltagstauglichkeit

Testbereich	Kriterien	Ihr Kommentar
Innenraum	> Genug Platz für die Fondpassagiere? > Größe des Handschuhfachs? > Ablagen? > Extras wie Kühlfächer oder 12-Volt-Steckdose? > Wertigkeit der Innenausstattung (Leder, Holz oder Kunststoff)? > Verarbeitung: Klappergeräusche? > Gerüche?	
Kofferraum	> Ausreichend Platz für übliche Ladung? > Rücksitze komplett umklappbar? > Geteilt umklappbare Rückbank? > Reserve- oder Notrad bzw. Dichtmittel an Bord? > Verzurösen für Gepäck? > Ablagefächer im Boden? > Höhe der Ladekante? > Extras wie Gepäcknetz oder -rollo?	
Motorraum	> Position des Ölmesstabs? > Kühlmittelausgleichsbehälter erreichbar? > Wischwasserbehälter leicht nachzufüllen? > Lage der Batterie für Starthilfe? > Wo stecken die Sicherungen?	
Tanken	> Erscheint das Tankvolumen ausreichend? > Ist die Tankentriegelung gut handhabbar? > Was muss getankt werden? (Nach der Probefahrt nicht zur falschen Zapfpistole greifen)	
Kosten	> Verbrauch? > Wertverlust? > Wiederverkaufbarkeit? > Werkstatt- und Ersatzteilkosten? > Wartungsintervalle und -kosten? > Anschaffungspreis? > Versicherung/Steuern?	

Fortsetzung nächste Seite

Bei der Probefahrt		
Testbereich	Kriterien	Ihr Kommentar
Fahrwerk	> Dämpfung/Fahreindruck: sportlich-hart oder komfortabel-weich? > Sicheres Gefühl bei Kurvenfahrten und bei abruptem Bremsen (Spurtreue)? > Abrollgeräusche der Reifen?	
Schaltung	> Sauberes Schalten ohne Hakeln? > Ausreichende Übersetzung zwischen den Gängen? > Ruckt der Wagen beim Schalten? > Extras wie Tiptronic oder sequenzielles Schaltgetriebe?	
Motor	> Leerlaufgeräusch rund und unauffällig oder unregelmäßig und laut? > Elastizität beim Beschleunigen aus niedriger Drehzahl in hohem Gang? > Beim Hängerbetrieb: Reicht die Leistung? > Vibrationen oder dröhnende Motorgeräusche während der Fahrt? > Maximal-Beschleunigung und -Tempo ausreichend?	
Fahrverhalten	> Geradeauslauf und Richtungsstabilität? > Fahreindruck bei schnell gefahrenen Kurven: Über- oder Untersteuern des Autos? > Lenkung sehr direkt oder schwammig und unpräzise? > Windempfindlichkeit hoch? > Extras wie Sportfahrwerk?	

Checkliste: So prüfen Sie einen Gebrauchtwagen

Bei einem gebrauchten Auto sollten Sie ganz genau hinsehen. Wenn Sie die Tipps aus diesem Ratgeber beherzigen und die folgende Checkliste bei der Gebrauchtwagenschau abarbeiten, haben Sie die notwendigen Informationen, um eine gut begründete Entscheidung zu treffen.

Tragen Sie in den folgenden Tabellen einfach jeweils 0, 1 oder 2 Punkte bei den Fragen ein. 0 steht für keinen Mangel, 1 für leichte bis mittlere Mängel und 2 für starke Mängel. Je weniger Punkte Sie insgesamt vergeben, umso weniger mangelhaft ist das geprüfte Auto.

Außenprüfung

Kriterium	Punkte
Gibt es Steinschläge auf der Motorhaube?	
Sind die Scheinwerfer beschädigt oder gibt es Feuchtigkeit in den Scheinwerfern?	
Hat die Frontscheibe Risse oder kleine Steinschläge?	
Fallen Roststellen an der Karosserie auf?	
Sind Plastikteile gerissen oder gesprungen?	
Passen Türen und Hauben tadellos? (Spaltmaße zwischen Blechen müssen alle gleich sein.)	
Gibt es Dellen, Kratzer im Blech?	
Ist der Lack überall gleichmäßig in Struktur und Farbe?	
Funktionieren Schlösser und Zentralverriegelung problemlos?	
Haben die Gummidichtungen Risse?	
Sind Reifenprofil (mindestens 1,6 Millimeter), -marke und -alter der Räder unterschiedlich?	

Fortsetzung nächste Seite

Innenprüfung	
Kriterium	Punkte
Hat das Lenkrad Spiel beim Geradeauslauf?	
Gibt es Defekte an Schaltern und Hebeln der elektrischen Einrichtung?	
Ist der Fußraum oder Kofferraum feucht?	
Finden sich im Kofferraum Wellen oder Schweißspuren im Blech?	
Gibt es Geruchsbelästigungen?	
Darf der Verbandskasten noch benutzt werden (Ablaufdatum)?	
Wagenbodenprüfung	
Zeigen Motor und Getriebe Ölverlust?	
Gibt es ungewöhnliche Schweiß- und Schraubstellen?	
Finden sich Aufsetz- und Schleifspuren?	
Sind Bremsscheiben und -beläge verschlissen?	
Tropft es an Bremsschläuchen und -leitungen?	
Ist der Auspuff intakt und fest am Wagen?	
Motorraumprüfung	
Lässt sich Ölverlust am Motorblock/Zylinderkopf feststellen?	
Steht ein Zahnriemenwechsel an (Risse)?	
Finden sich Ölsuren im Kühlwasserausgleichsbehälter?	
Zeigt sich Kühlwasserverlust an Schläuchen und Schellen?	
Ist die Bremsflüssigkeit älter als zwei Jahre (Wartungsheft)?	
Fortsetzung nächste Seite	

Dokumente	
Kriterium	Punkte
Stimmt die Fahrgestellnummer der Karosserie mit dem Kfz-Brief überein?	
Liegen die letzten Prüfungsnachweise für HU und AU vor?	
Gibt es ein Scheckheft mit Inspektionsnachweisen?	
Sind noch Wartungsunterlagen und Reparaturrechnungen vorhanden?	
Ist der Verkäufer des Autos auch der letzte Besitzer laut Kfz-Brief?	
Weist sich der Verkäufer mit Personalausweis/Reisepass aus?	
Kontrolle bei der Probefahrt	
Funktionieren Zündung und alle elektrischen Funktionen (auch Gebläse/Heizung)?	
Motor muss kalt sofort anspringen, Leerlauf ist dabei gleichmäßig.	
Gänge müssen leicht und hakelfrei schalten.	
Funktioniert die Beleuchtung (alle Leuchten innen und außen)?	
Motortemperatur muss im grünen Bereich bleiben.	
Auf Geräusche achten – Dröhnen, Scheppern, Klackern dürfen nicht auftreten.	
Abgase, Qualm etc. aus dem Auspuff beobachten (sollten fast durchsichtig bleiben).	
Vorsicht bei diesen Prüfungen! Am besten auf abgesperrtem Gelände! > Geradeauslauf (freihändig und kein Lenkradspiel) > Fußbremsprobe: Zieht der Wagen zu einer Seite? > Handbremswirkung auf Sand testen und darauf achten, ob Bremse beidseitig zieht.	
Fortsetzung nächste Seite	

Kontrolle nach der Probefahrt	
Kriterium	Punkte
Leerlauf: gleichmäßig und ohne Nebengeräusche?	
Kühlwasser im Ausgleichsbehälter: sauber, ohne kleine Blasen?	
Auspuff: Dröhnen oder dichte Qualmwolken?	
Bremsen: dürfen in warmem Zustand nicht klemmen	
Lichtmaschine: Innenraumleuchte muss bei Gasgeben heller werden.	
Summe der Punkte	

Formular für die Um- oder Abmeldung bei der Versicherung

An die Kfz-Versicherung



Straße: _____

PLZ/Ort: _____ / _____

Versicherungsnehmer:

Name: _____ Vorname: _____

Straße: _____ PLZ/Ort: _____

Versicherungsschein-Nr.: _____

Sehr geehrte Damen und Herren,

☐ ich habe mein Fahrzeug mit dem amtl. Kennzeichen: _____ am: _____

☐ verkauft an: Name: _____ Vorname: _____

PLZ/Ort: _____ / _____

☐ Eine Kopie des Kaufvertrages ist beigelegt.

Der Käufer möchte

☐ ebenfalls bei Ihnen versichert werden.

☐ das Fahrzeug bei einer anderen Gesellschaft versichern.

☐ außer Betrieb gesetzt. Abmeldebescheinigung ist beigelegt.

Ich beantrage hiermit:

☐ beitragsfreie Ruheversicherung bis zur Wiederzulassung (maximal 18 Monate).

☐ Abrechnung des Vertrages, da ich das Fahrzeug verkauft/verschrottet habe.

☐ Ersatzfahrzeug folgt in Kürze. Bitte mein Beitragsguthaben verrechnen.

☐ Bitte senden Sie mir schnellstmöglich eine neue Versicherungsbestätigung zu für:

☐ die Zulassung eines Ersatzfahrzeugs.

☐ die Zulassung eines Zweitfahrzeugs.

☐ die Ummeldung an meinen neuen Wohnort (s.o.)

☐ Bitte besuchen Sie mich

am: _____ um: _____ Uhr

☐ Bitte rufen Sie mich an, da ich einige Versicherungsangelegenheiten mit Ihnen besprechen möchte.

Tel.: _____

Ort, Datum

Unterschrift



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Musterbrief für die Abmeldung bei der Zulassungsstelle

An die Zulassungsstelle für Kraftfahrzeuge



Straße: _____

PLZ/Ort: _____ / _____

Angaben des Kfz-Halters:

Name: _____ Vorname: _____

Straße: _____ PLZ/Ort: _____

Mitteilung über den Verkauf meines Kraftfahrzeugs

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich teile Ihnen mit, dass ich mein Kraftfahrzeug verkauft habe.

Hersteller: _____ Typ: _____

Amt liches Kennzeichen: _____

Das Fahrzeug wurde verkauft an:

Name: _____ Vorname: _____

Straße: _____ PLZ/Ort: _____ / _____

Das Fahrzeug wurde dem Käufer übergeben am: _____ Ort: _____

Der Käufer bestätigt die Übernahme des Fahrzeugs.

Unterschrift des Verkäufers

Unterschrift des Käufers



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Kaufvertrag für Privatpersonen über ein gebrauchtes Fahrzeug



Kaufvertrag für Privatpersonen über ein gebrauchtes Kraftfahrzeug

Wichtiger Hinweis! Bitte füllen Sie diesen Kaufvertrag vollständig aus.

Dieser Kaufvertrag umfasst vier Exemplare:

- > für Sie
- > für den Vertragspartner
- > für die zuständige Versicherung
- > für die Zulassungsstelle



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Kaufvertrag für Privatpersonen über ein gebrauchtes Kraftfahrzeug



 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Verkäufer

Name, Vorname	
Straße/Hausnr.	
PLZ	Ort
Telefon	Fax
Bank, BLZ	
Konto-Nr.	

Käufer

Name, Vorname	
Straße/Hausnr.	
PLZ	Ort
Telefon	Fax
Personalausweis-Nr.	

Kraftfahrzeug:

Art	Hersteller	Typ	AKZ
Fahrzeug-Ident.-Nr.	Erstzulassung	Anzahl Vorbesitzer	Kilometerstand

Kaufpreis:

Betrag	€	in Worten
--------	---	-----------

Erklärung des Verkäufers

Der Verkäufer garantiert, dass das Fahrzeug mit einem
☐ Originalmotor ☐ Austauschmotor ausgerüstet ist
☐ keinen Unfallschaden hat
☐ folgende Vorschäden bzw. Mängel aufweist:

mit folgender Sonderausstattung ausgerüstet ist
bzw. verkauft wird:

Der Verkäufer erklärt ferner, dass er

- ☐ unbeschränkt Verfügungsberechtigter Eigentümer
des Fahrzeugs ist
☐ aufgrund vorgelegter Vollmacht des Eigentümers
zum Verkauf des Fahrzeugs berechtigt ist

Erklärung des Käufers

Der Käufer verpflichtet sich, das Fahrzeug unverzüglich,
jedoch spätestens innerhalb einer Woche umzumelden.

Der Käufer nimmt zur Kenntnis, dass das Fahrzeug
bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises Eigentum
des Verkäufers bleibt und eventuell eintretende Schäden
nach Übergabe des Fahrzeugs ausschließlich zu Lasten
des Käufers gehen.

**Der Verkauf erfolgt unter Ausschluss jeglicher
Gewährleistung für Fahrzeugmängel.
Dies gilt nicht, soweit der Verkäufer die neben-
stehenden Eigenschaften zugesichert hat.**

Der Verkäufer bestätigt den Erhalt des Kaufpreises
gemäß Zahlungsvereinbarung

Betrag	€	☐ in bar ☐ als Scheck
--------	---	--

Die Restzahlung soll erfolgen am

Datum	☐ in bar ☐ als Scheck ☐ per Überweisung
-------	--

Ort, Datum

Unterschrift Verkäufer

Der Käufer bestätigt den Empfang

☐ des Kfz mit Schlüsseln
am Datum um Uhrzeit

- ☐ der Zulassungsbescheinigung, Teil I (Kfz-Schein)
oder bei abgemeldetem Kfz
☐ der Abmeldebescheinigung
☐ der Zulassungsbescheinigung, Teil II (Kfz-Brief)
☐ der AU-Bescheinigung

Ort, Datum

Unterschrift Käufer

Für den Käufer

A Allgemeine Hinweise zum Kaufvertrag

Bitte füllen Sie den Kaufvertrag vollständig aus. Damit schaffen Sie für sich und Ihren Vertragspartner Rechtssicherheit und vermeiden unliebsame Überraschungen bei der Vertragsabwicklung.

B Besondere Hinweise für den Käufer

1. Prüfen Sie vor dem Abschluss des Kaufvertrages, ob die darin gemachten Angaben mit den Fahrzeugpapieren bzw. dem Fahrzeug übereinstimmen. Lassen Sie sich die Verkaufsvollmacht vorlegen, wenn der Verkäufer selbst nicht Eigentümer des Fahrzeugs ist.
2. Im Interesse der Allgemeinheit, insbesondere möglicher Verkehrsoffer, hat der Gesetzgeber festgelegt, dass der Versicherungsschutz des von Ihnen gekauften Fahrzeugs zunächst auf Sie übergeht – allerdings nur in dem Umfang, wie er zugunsten des bisherigen Eigentümers bestanden hat.
3. Besonders wichtig ist, dass Sie das Fahrzeug schnellstmöglich auf Ihren Namen ummelden. Diese Meldepflicht ist **gesetzlich vorgeschrieben** und führt, wenn Sie ihr nicht nachkommen, zu einem Bußgeld – schlimmstenfalls sogar zur Zwangsstillegung des Fahrzeugs.

Hierfür benötigen Sie eine Versicherungsbestätigungskarte. Die Vorlage gilt als Kündigung des bisherigen Vertrages.

Kaufvertrag für Privatpersonen über ein gebrauchtes Kraftfahrzeug



GF Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Verkäufer

Name, Vorname	
Straße/Hausnr.	
PLZ	Ort
Telefon	Fax
Bank, BLZ	
Konto-Nr.	

Käufer

Name, Vorname	
Straße/Hausnr.	
PLZ	Ort
Telefon	Fax
Personalausweis-Nr.	

Kraftfahrzeug:

Art	Hersteller	Typ	AKZ
Fahrzeug-Ident.-Nr.	Erstzulassung	Anzahl Vorbesitzer	Kilometerstand

Kaufpreis:

Betrag	€	in Worten
--------	---	-----------

Erklärung des Verkäufers

Der Verkäufer garantiert, dass das Fahrzeug mit einem

☐ Originalmotor ☐ Austauschmotor ausgerüstet ist

☐ keinen Unfallschaden hat

☐ folgende Vorschäden bzw. Mängel aufweist:

mit folgender Sonderausstattung ausgerüstet ist
bzw. verkauft wird:

Der Verkäufer erklärt ferner, dass er

☐ unbeschränkt Verfügungsberechtigter Eigentümer
des Fahrzeugs ist

☐ aufgrund vorgelegter Vollmacht des Eigentümers
zum Verkauf des Fahrzeugs berechtigt ist

Erklärung des Käufers

Der Käufer verpflichtet sich, das Fahrzeug unverzüglich,
jedoch spätestens innerhalb einer Woche umzumelden.

Der Käufer nimmt zur Kenntnis, dass das Fahrzeug
bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises Eigentum
des Verkäufers bleibt und eventuell eintretende Schäden
nach Übergabe des Fahrzeugs ausschließlich zu Lasten
des Käufers gehen.

**Der Verkauf erfolgt unter Ausschluss jeglicher
Gewährleistung für Fahrzeugmängel.
Dies gilt nicht, soweit der Verkäufer die neben-
stehenden Eigenschaften zugesichert hat.**

Der Verkäufer bestätigt den Erhalt des Kaufpreises
gemäß Zahlungsvereinbarung

Betrag	€	☐ in bar	☐ als Scheck
--------	---	---------------------------------	-------------------------------------

Die Restzahlung soll erfolgen am

Datum	☐ in bar	☐ als Scheck	☐ per Überweisung
-------	---------------------------------	-------------------------------------	--

Ort, Datum

Unterschrift Verkäufer

Der Käufer bestätigt den Empfang

☐ des Kfz mit Schlüsseln	am	Datum	um	Uhrzeit
--	----	----------------------------	----	------------------------------

☐ der Zulassungsbescheinigung, Teil I (Kfz-Schein)
oder bei abgemeldetem Kfz

☐ der Abmeldebescheinigung

☐ der Zulassungsbescheinigung, Teil II (Kfz-Brief)

☐ der AU-Bescheinigung

Ort, Datum

Unterschrift Käufer

Für den Verkäufer

A Allgemeine Hinweise zum Kaufvertrag

Bitte füllen Sie den Kaufvertrag vollständig aus. Damit schaffen Sie für sich und Ihren Vertragspartner Rechtssicherheit und vermeiden unliebsame Überraschungen bei der Vertragsabwicklung.

B Besondere Hinweise für den Verkäufer

1. Vergewissern Sie sich vor Beginn einer Probefahrt, dass der Käufer den für Ihr Fahrzeug erforderlichen Führerschein (Fahrerlaubnis) hat.
2. Bei Verkauf an eine Ihnen unbekannte Person sollten Sie deren Personalien anhand von Ausweispapieren überprüfen und die Personalausweisnummer in das Feld Personalien eintragen. Ein redlicher Käufer wird für diese Bitte Verständnis haben.
3. Bei unbarer Zahlung (Scheck, Überweisung) sollten Sie den Fahrzeugbrief erst dann aushändigen, wenn Ihnen der Kaufpreis vollständig zur Verfügung steht.
4. Benachrichtigen Sie bitte unverzüglich Ihre Kfz-Zulassungsstelle vom Verkauf, da Ihre Kfz-Steuerpflicht erst mit dieser Mitteilung endet. Dazu können Sie den letzten Durchschlag dieses Kaufvertrages verwenden.
5. Benachrichtigen Sie auch schnellstmöglich Ihre Versicherung über den Verkauf, am einfachsten durch Übersendung des hierfür vorgesehenen Durchschlages.
Sollte der genaue Verkaufstermin schon vorab feststehen, dann können Sie mit Ihrer Versicherungsgesellschaft ein vorzeitiges Vertragsende vereinbaren – am besten zu einem Termin, der ca. eine Woche nach dem beabsichtigten Verkaufstermin liegt (so viel Zeit sollten Sie dem Käufer schon geben, damit er das Fahrzeug auf sich ummelden kann). Nur dann können Sie sicher sein, nicht auch noch weitere Beiträge zahlen zu müssen bzw. mit Schäden belastet zu werden, die der Käufer verursacht hat.
6. Sollten Sie sich nach dem Verkauf ein anderes Fahrzeug zulegen wollen, benötigen Sie für dessen Zulassung/Ummeldung eine Versicherungsbestätigungskarte. Diese erhalten Sie bei Ihrer R+V-Agentur oder jeder Volksbank und Raiffeisenbank.

Käufer

Personalien:

Name, Vorname	
Straße, Hausnr.	
PLZ	Ort
Telefon	Fax
Bank, BLZ	
Konto-Nr.	

Personalien:

Name, Vorname	
Straße, Hausnr.	
PLZ	Ort
Telefon	Fax
Personalausweis-Nr.	

Kraftfahrzeug:				
Art		Hersteller		Typ
				AKZ
Fahrzeug-Ident.-Nr.		Erstzulassung		Anzahl Vorbesitzer
				Kilometerstand

Ort, Datum	
Unterschrift Verkäufer	

Der Käufer bestätigt den Empfang	
☐ des Kfz mit Schlüsseln	
am Datum	um Uhrzeit
☐ der Zulassungsbescheinigung, Teil I (Kfz-Schein) oder bei abgemeldetem Kfz	
☐ der Abmeldebescheinigung	
☐ der Zulassungsbescheinigung, Teil II (Kfz-Brief)	
☐ der AU-Bescheinigung	
Ort, Datum	
Unterschrift Käufer	

57

Kaufvertrag für Privatpersonen über ein gebrauchtes Kraftfahrzeug



 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Verkäufer

Personalien:	
Name, Vorname	
Straße, Hausnr.	
PLZ	Ort
Telefon	Fax
Bank, BLZ	
Konto-Nr.	

Käufer

Personalien:	
Name, Vorname	
Straße, Hausnr.	
PLZ	Ort
Telefon	Fax
Personalausweis-Nr.	

Kraftfahrzeug:			
Art	Hersteller	Typ	AKZ
Fahrzeug-Ident.-Nr.		Erstzulassung	Anzahl Vorbesitzer
		Kilometerstand	

Ort, Datum		Der Käufer bestätigt den Empfang	
Unterschrift Verkäufer		☐ des Kfz mit Schlüsseln	
		am Datum um Uhrzeit	
		☐ der Zulassungsbescheinigung, Teil I (Kfz-Schein) oder bei abgemeldetem Kfz	
		☐ der Abmeldebescheinigung	
		☐ der Zulassungsbescheinigung, Teil II (Kfz-Brief) ☐ der AU-Bescheinigung	
		Ort, Datum	
		Unterschrift Käufer	

Für die Zulassungsstelle



Informationen erhalten Sie in den Volksbanken und Raiffeisenbanken, R+V Agenturen sowie bei der Direktion der R+V Versicherungsgruppe, Raiffeisenplatz 1, 65189 Wiesbaden.

Telefon: 0800 533-1112*

*Kostenfrei aus allen deutschen Fest- und Mobilfunknetzen.

www.ruv.de