

Nicht nur der Kauf eines Fahrzeuges birgt Gefahren, auch als privater Autoverkäufer sollten einige Dinge beachten:

- **Privat verkaufen:** Am meisten Geld können Sie mit einem Privatverkauf erzielen. Dazu geben Sie am besten eine Anzeige in der örtlichen, regionalen oder überregionalen Zeitung, welche meist einmal wöchentlich einen „Automarkt“ enthalten, auf. Ebenso gute Chancen können Sie mit einer Anzeige im Internet haben. Hier haben sich verschiedene Börsen und Versteigerungsplattformen auf den Gebrauchtwagenmarkt spezialisiert. Als Verkäufer können Sie schnell und kostenlos inserieren. Daneben hilft es manchmal auch, den eigenen Freundes-, Verwandten- und Bekanntenkreis zu informieren oder eine entsprechende Notiz am eigenen Wagen anzubringen.
- **Auf die Besichtigung vorbereiten:** Hat sich ein Interessent für Ihr Auto gefunden, sollten Sie als Besitzer sich auf den Verkauf vorbereiten. Bei der Besichtigung können Sie einen guten Eindruck machen, wenn Sie das Auto zuvor sauber machen, kleine Reparaturen oder Verschönerungen durchführen und ggf. TÜV und AU erneuern lassen. Auch sollten Sie sich als Verkäufer ein paar Argumente überlegen, welche für den Kauf des Wagens sprechen, Sie sollten den derzeitigen Automarkt kennen, Ihr Angebot mit anderen vergleichen und eine Preisvorstellung entwickeln. Möchten Sie Ihr Auto ausschließlich über das Internet verkaufen, sollten Sie aussagekräftige Fotos von Ihrem Auto machen und diese vor dem Hochladen so bearbeiten, dass sie nicht verfälscht werden, aber im Internet gut wirken. Die vollständigen Papiere sollten Ihnen spätestens bei der Besichtigung vorliegen.
- **Probefahrt vereinbaren:** Jeder Kaufinteressent wird Sie nach einer Probefahrt fragen. Als Verkäufer sollten Sie vor der Probefahrt den Zustand des Wagens noch einmal überprüfen, die Versicherungsbedingungen kennen, den Führerschein des Fahrers ansehen, eine Zeit und Strecke vereinbaren und bestenfalls selbst als Beifahrer bei der Probefahrt anwesend sein.
- **Ordentlichen Kaufvertrag machen:** Der Verkauf des Wagens sollte geordnet verlaufen. Als Vertrag sollten Sie unbedingt einen ordentlichen Autokaufvertrag verwenden. Vordrucke sind beispielsweise im Internet erhältlich. Als Verkäufer müssen Sie nach dem Verkauf Ihre Versicherungsgesellschaft sowie die Kfz-Zulassungsstelle über den Verkauf informieren.
- **Vorsicht vor verlockenden Angeboten:** Oft bekommen Verkäufer nicht nur viele Emails, Anrufe und Briefe von Privatpersonen, sondern auch von größeren Händlern in Deutschland oder im Ausland. Als Verkäufer sollten Sie sich nicht auf jedes Lockangebot einlassen bzw. dieses gut prüfen und entsprechende Vereinbarungen treffen, um blöden Situationen aus dem Wege zu gehen. Skeptisch werden sollten Sie, wenn Händler besonders hohe Kaufpreise anbieten, welche jedoch an bestimmte Bedingungen gekoppelt sind. Muss der Wagen viele hundert Kilometer zum Händler überführt werden, wird dem Vertrag eine Klausel für den Preis nach Sachverständigeneinschätzung beigelegt, sollen irgendwelche Gebühren bezahlt werden oder bittet der Händler Sie per SMS um Rückruf, ist Vorsicht geboten. Heutzutage wird mit vielen Maschen gearbeitet, um Privatverkäufern das Geld aus der Tasche zu ziehen bzw. günstig an einen guten Wagen zu kommen. Vorsicht ist besser als Nachsicht!