

Fahrzeug verkaufen

Privatverkauf

Beim Fahrzeugwechsel kann man das alte Auto eintauschen oder privat verkaufen. Beim Privatverkauf wird für einen schnellen Abschluss vorausgesetzt, dass man den Fahrzeugverkauf professionell angeht und eine möglichst große Zahl an Kaufinteressenten anspricht. (Siehe Checkliste Seite 24)

Der einfachste Weg, sein Auto zu verkaufen, ist der Eintausch gegen einen Neuwagen oder ein anderes Occasionsauto. Aus finanzieller Sicht ist dieses Vorgehen aber schlechter als ein Privatverkauf. Die Garagen werden wegen administrativen Aufwendungen (Fahrzeugaufbereitung, Löhne, Marge) nur den Eintauschwert bezahlen, respektive als Anzahlung für das neue Auto einsetzen. Daher ist bei der Eintausch-Variante der Zeitaufwand wohl sehr gering. Der erzielbare Preis ist dann aber auch tiefer als beim Privatverkauf.

Eine einfache Möglichkeit zum Privatverkauf bietet der Online-Fahrzeugverkauf. Wer sein Auto über das Internet anbietet, wird theoretisch innerhalb von Minuten einen Käufer finden. Natürlich melden sich die Kaufinteressenten nur dann, wenn das Fahrzeug optimal im Internet präsentiert wird. Dies beinhaltet konkrete Fahrzeugdaten und sehr gute Fotos. Das eigentliche Einstellen der Autoanzeige ist durch die Eingabe der Typengenehmigungsnummer (TG, im Fahrzeugausweis unter Ziffer 24) einfach. Mit dieser Nummer werden automatisch die herstellereigenen Daten übernommen und es benötigt nur noch Anpassungen bezüglich der Ausstattung, Kilometerleistung und Sonderausstattungen.

Die Internetplattformen von www.autoscout.ch und www.ricardo.ch bieten eine gute und einfache Struktur zur Eingabe. Vorab sollte man allerdings die entstehenden Kosten der Internetanbieter beachten.

Vorbereitung des Fahrzeuges

Für den möglichst erfolgreichen Verkauf eines Fahrzeuges ist es wichtig, gewisse Vorarbeiten auszuführen. Dazu gehören Innen- und Aussen-

reinigung, MFK-Bereitstellung und vollständige Fahrzeugpapiere.

Bei der Reinigung ist es wichtig, dass das Fahrzeug einen gepflegten Zustand aufweist. Mit einer intensive Fahrzeugwäsche und einer Innenraumreinigung (Staubsaugen, Scheiben reinigen, entstauben) werden die durch den Gebrauch entstandenen Verschmutzungen beseitigt.

Bei einem Halterwechsel empfiehlt es sich, das Fahrzeug amtlich prüfen zu lassen, sofern diese Prüfung mehr als ein Jahr und die 1. Inverkehrsetzung mehr als 10 Jahre zurückliegt. Der dadurch gewonnene Mehrwert wirkt sich positiv auf den Verkaufspreis und die Standtage aus.

Nebst der Aufbereitung, Reinigung und MFK-Bereitstellung ist es empfehlenswert, die Vollständigkeit der Fahrzeugpapiere zu prüfen. Dazu gehören folgende Unterlagen:

- Fahrzeugausweis inkl. Beiblätter für allfällige Zusatzausstattungen
- Abgaswartungsdokument für Fahrzeuge ohne EOBD
- Serviceheft
- Betriebsanleitungen
- Radio- und Schlüsselcode

Bei der Festlegung des Verkaufspreises ist ein persönlicher Mindestpreis zu bestimmen. Denn wie beim Kauf gehört auch beim Verkauf das Handeln zum Tagesgeschäft.



TCS Tipps

Mit einem TCS Occasions-Test wird das Vertrauen des Käufers gewonnen und ein schneller und besserer Verkauf des Fahrzeuges ermöglicht.

Idealer Zeitpunkt, um das Auto zu verkaufen

Diese Frage hat sich schon mancher Autofahrer gestellt, lohnt sich die Reparatur noch oder soll ich mein Auto ersetzen. Eins vorweg, einen idealen Zeitpunkt zum Verkauf gibt es nicht, zumindest nicht allgemein formuliert.

Einen Einfluss auf den Verkaufszeitpunkt haben die häufigeren Pannen und Reparaturen mit zunehmendem Fahrzeugalter sowie der Wertverlust über die Jahre hinweg. Betrachtet man die Pannenhäufigkeit in Abhängigkeit des Fahrzeugalters, so stellt man fest, dass die Pannenhäufigkeit bei Fahrzeugen kurz aus der Garantie (in der Regel 3 Jahre) bei rund 4.4% liegt, nach 17 Jahren ist Sie rund doppelt so hoch bei rund 8.9%. Mit der Zunahme der Pannen steigen auch die Reparaturkosten.

Demgegenüber steht der Wertverlust, der über die Jahre hinweg unterschiedlich gross ist. In der Grafik Fahrzeugrestwert ist der Wertverlust von vier verschiedenen Preisklassen während 10 Jahren dargestellt. Auch wenn diese Werte nur als Anhaltspunkte dienen, wird klar, dass nach rund drei Jahren die Autos die Hälfte an Wert

verloren haben, während in den nächsten sieben Jahren der Wertverlust nur noch rund 30% beträgt. Der Restwert wird auch von Währungsschwankungen beeinflusst, z. B. wenn der Importeur aufgrund der Frankenstärke eine Reduktion beim Neuwagenpreis vorgenommen hat oder wenn Nachfolgemodelle durch im Kaufpreis inbegriffene Zusatzausstattungen aufgewertet wurden.

Der wirtschaftliche Zeitpunkt, um die Fahrzeuge zu wechseln, ist, bevor ein Reparaturfass ohne Boden entsteht. Genauer gesagt, lohnt sich ein Fahrzeugwechsel, wenn die Reparaturkosten und die dadurch erwartete Fahrzeitverlängerung grösser sind als der Wertverlust über den gleichen Zeitraum bei der Neuanschaffung eines Fahrzeuges.

Wenn das nötige Kapital für die neue Beschaffung fehlt, empfiehlt sich bereits früher ein Wechsel, solange man noch einen vernünftigen Eintauschpreis erhält. Günstiger in Bezug auf die Betriebskosten ist dies jedoch nicht. Günstiger als mit dem aktuell vorhandenen Fahrzeug fährt man in der Regel nicht.

Fahrzeugrestwert

