

Pimp Your Ride

**So können Sie Ihr Auto
gewinnbringend verkaufen**

Einleitung

Das Auto ist und bleibt des Deutschen liebstes Kind, stellt es für viele doch nicht nur ein **bequemes Fortbewegungsmittel**, sondern auch ein **Statussymbol** dar und dient häufig sogar als Ausdruck der eigenen Persönlichkeit. Die wenigsten Fahrzeughalter behalten deshalb ein Auto, bis es auseinanderfällt. Es gibt **viele Gründe**, sich vorzeitig von seinem fahrbaren Untersatz zu trennen: Sei es, weil sich eine Reparatur für den Gebrauchtwagen nicht mehr rechnet, weil auf Grund von Nachwuchs ein **größeres Fahrzeug** benötigt wird oder einfach, weil der Wunsch nach einem **neuen Modell** mit modernster Technik besteht.

Dies führt dazu, dass der deutsche Gebrauchtwagenmarkt boomt. Im gesamten Jahr 2015 wechselten laut Angaben des Kraftfahrt-Bundesamtes mit Sitz in Flensburg rund **7,33 Millionen Pkw** den Besitzer - ein sattes Plus von **3,4 Prozent** im Vergleich zum Vorjahr. Im Gegensatz dazu waren im gleichen Zeitraum lediglich 3,2 Millionen **Neuzulassungen** zu verzeichnen.

Wer sein altes Auto **verkaufen** möchte, steht also einer großen Anzahl von Konkurrenten gegenüber. Dementsprechend stellen sich viele Privatleute die Frage, wie sie angesichts dieser Tatsache ihr Auto **gewinnbringend verkaufen** können. Mit diesem Ratgeber möchten wir Ihnen wichtige Tipps an die Hand geben, damit Sie beim Verkauf Ihres Fahrzeugs den **besten Preis** erzielen können.

Was viele nämlich nicht wissen: Schon vor dem eigentlichen Verkauf können Sie viel dafür tun, um für den **Werterhalt des Fahrzeugs** zu sorgen und einen möglichst hohen **Gewinn** einzufahren. Dies und mehr wollen wir Ihnen im Folgenden näherbringen.



Inhalt

1. Gründliche Reinigung und Pflege vor dem Verkauf.....	4
1.1. Autowäsche.....	4
1.2. Lackpflege.....	5
1.3. Innenraum.....	6
1.4. Checkliste: Haben Sie Ihren Gebrauchtwagen perfekt auf den Verkauf vorbereitet?.....	8
2. So erhalten Sie den Fahrzeugwert	9
2.1. Wartung und Reparaturen	9
2.2. Pflege und Sauberkeit.....	10
2.3. Fahrweise und Unfallfreiheit.....	11
3. Denken Sie schon beim Erwerb eines Fahrzeugs an den späteren Verkauf	13
3.1. Marke.....	13
3.2. Fahrzeugtyp, -modell und Motorisierung	14
3.3. Farbe des Lacks	16
3.4. Wertsteigernde Extras	16
3.4.1. Ledersitze	17
3.4.2. Automatikgetriebe.....	19
3.4.3. Klimaanlage	20
4. Fazit.....	21
5. Impressum.....	22

1. Gründliche Reinigung und Pflege vor dem Verkauf

Wenn Sie sich entschieden haben, Ihr altes Fahrzeug **einem Händler** anzubieten oder in einer **Kleinanzeige bzw. einer Autobörse** zu inserieren, erhöhen Sie Ihre Chancen, das Auto gewinnbringend zu verkaufen, enorm, wenn Sie es einmal gründlich auf Vordermann bringen. Vergessen Sie nicht: Je besser Sie den Pkw in der Vergangenheit gepflegt haben, umso weniger anstrengend und zeitintensiv wird das Unterfangen.

1.1. Autowäsche

Das erste, was ein potenzieller Käufer bei einer Besichtigung des Fahrzeugs erblickt, ist dessen Äußeres. Der **erste Eindruck** zählt, deshalb sollten Sie, wenn Sie das Auto möglichst gewinnbringend verkaufen möchten, eine gründliche Außenreinigung vornehmen. Dies ist zum einen in einer Waschanlage möglich. Wer sich das Geld dafür sparen möchte und ausreichend Zeit hat, kann seinen Pkw jedoch auch **selbst auf Hochglanz** bringen.

Bei der Reinigung Ihres Fahrzeugs sollten Sie folgendermaßen vorgehen:

Erstens: Reinigen Sie zunächst die **Felgen**. Sprühen Sie diese hierzu mit einem speziellen **Felgenreinigungsspray** ein und lassen Sie dieses je nach Herstellerangabe einwirken. Bei starken Verschmutzungen können Sie mit einer weichen Bürste nachhelfen und diese damit bearbeiten. Spülen Sie das Mittel anschließend ab.

Zweitens: Mit einer guten Vorwäsche entfernen Sie groben Schmutz. Außerdem hilft diese dabei, **hartnäckige Flecken** einzuweichen, damit diese in späteren Arbeitsschritten leichter beseitigt werden können. Am besten gelingt die Vorreinigung mit einem **Hochdruckreiniger**, doch auch ein starker Strahl aus einem Gartenschlauch kann die gewünschten Ergebnisse erzielen. Diesen Schritt sollten Sie keinesfalls vernachlässigen, da auf der Oberfläche verbleibende Schmutzreste sonst im weiteren Verlauf zur **Bildung von Kratzern** beitragen können - ein absolutes No-Go wenn Sie Ihr Auto gewinnbringend verkaufen möchten. Schäumen Sie das Auto danach gründlich ein und spülen es im Abschluss ab.

Drittens: Mit der **schonenden Handwäsche** rücken Sie anschließend dem restlichen Schmutz auf den Leib. Hierzu brauchen Sie einen Eimer mit klarem Wasser, einen mit Wasser und Autoshampoo sowie einen weichen Schwamm oder ein Microfasertuch. Arbeiten Sie von oben nach unten und spülen den Schwamm oder das Tuch zwischendurch gut **im klaren Wasser** aus, damit sich keine groben Schmutzpartikel festsetzen und zu lästigen Kratzern führen. Ist das Wasser zu schmutzig, sollten Sie es austauschen.

Viertens: Nun können Sie das Auto **von oben nach unten** abspülen. Hierzu benötigen Sie keinen Hochdruckreiniger, ein leichter Strahl reicht aus.

Fünftens: Schließlich sollten Sie das Fahrzeug von Hand abtrocknen. Lassen Sie es nass stehen, können sich sonst **unschöne Wasserflecken** bilden. Benutzen Sie zum Abtrocknen ein weiches und saugfähiges Microfasertuch und üben Sie - wie auch der restlichen Reinigung - nicht zu starken Druck aus.

Bei **sehr starken Verschmutzungen**, die sich bei der Handwäsche partout nicht entfernen lassen wollen, können Sie auf sogenannte **Lacknete** zurückgreifen. Führen Sie diesen Schritt vor dem Abtrocknen durch.



Tragen Sie zunächst die mitgelieferte Flüssigkeit auf, dieses dient quasi als Gleitmittel. Anschließend können Sie die Knete über den Lack schieben und Verschmutzungen bleiben **an ihr haften**.

1.2. Lackpflege

An eine gründliche Reinigung sollte sich die Lackpflege anschließen. Danach **glänzt Ihr Fahrzeug** wie neu, ein echter Pluspunkt. Außerdem trägt eine intakte Lackschicht erheblich zum Werterhalt bei. Kratzer im Lack können nämlich schnell zu Rostschäden führen, die nur durch eine **kostenintensive Reparatur** behoben werden können. Wer die Pflege also ernst nimmt, hat gute Chancen, sein Auto gewinnbringend zu verkaufen.

Bevor Sie diesen Schritt angehen, sollten Sie unbedingt sicherstellen, dass nach der Handwäsche **keine Verschmutzungen** auf der Oberfläche des Autos zurückgeblieben sind. Ansonsten laufen Sie Gefahr, beim weiteren Vorgehen tiefe Kratzer zu verursachen.

Zum Polieren benötigen Sie **Lackpolitur sowie einen Polierschwamm**. Geben Sie das Mittel auf den Schwamm und arbeiten Sie sich mit ausreichend Druck Stück für Stück vor. Bearbeiten Sie immer nur Teilbereiche und achten Sie darauf, dass die Politur nicht antrocknet. **Überschüssiges Mittel** sollten Sie mit einem weichen Tuch abwischen.

An die Politur schließt sich die Versiegelung des Lacks an. Sie schützt das Fahrzeug nicht nur, sondern vereinfacht auch eine spätere Reinigung, da sich Schmutz schlechter festsetzen kann. Diesen Schritt sollten Sie etwa **alle sechs Monate** durchführen. Tragen Sie die Versiegelung dünn auf den Lack auf (achten Sie hierbei auf die Herstellerangaben) und nehmen Sie eventuelle Reste mit einem weichen Microfasertuch auf.



Viele Unternehmen bieten eine sogenannte **Nanoversiegelung** an. Hierbei wird der Lack mit einer besonderen Beschichtung überzogen, welche eine **schmutzabweisende Wirkung** hat. Autos, die auf diese Weise versiegelt wurden, lassen sich besonders leicht reinigen.

1.3. Innenraum

Nach dem Fahrzeugäußeren wird sich ein potenzieller Käufer dessen Inneres ansehen. Möchten Sie Ihr **Auto gewinnbringend verkaufen**, sollte auch dieser Bereich des Pkw einen besonders guten Eindruck machen. Eine gute Innenraumreinigung beginnt grundsätzlich damit, dass Sie die Fußmatten bzw. Teppiche entfernen, diese gut **ausschlagen und dann absaugen**. Bei starken Verschmutzungen können Sie mit einem Teppichreiniger arbeiten. Schäumen Sie die Teppiche gut ein, behandeln Sie Flecken mit einer Bürste und saugen Sie die Reste schließlich ab.

Im Anschluss sollten Sie das gesamte Fahrzeug **gründlich aussaugen**. Nutzen Sie hierzu unterschiedliche Aufsätze. Mit langen und schmalen Düsen erreichen Sie auch schwer zugängliche Ecken, für die Bearbeitung der Sitze ist **eine Polsterbürste** ideal. Reinigen Sie außerdem das **Armaturenbrett** mit klarem Wasser und einem weichen Lappen. Anschließend können Sie es mit Cockpit-Spray behandeln. Sind die Polster stark verschmutzt, sollten Sie diese einer besonderen Behandlung unterziehen. Sprühen Sie speziellen **Polsterreiniger auf die Sitze** auf und arbeiten Sie diesen in den Stoff ein.

Nach einer je nach Produkt unterschiedlichen Einwirkzeit können Sie die Reste dann absaugen. Die Polster sehen aus wie neu und erhöhen Ihre Chancen, das Auto gewinnbringend zu verkaufen.

Fett, Staub sowie Nikotin haften leicht an den **Scheiben**, weshalb Sie diese bei der Innenraumreinigung nicht vernachlässigen sollten. Bei leichten Verschmutzungen reicht ein **herkömmlicher Glas-reiniger** aus. Sprühen Sie diesen auf die Scheiben auf, wischen mit einem fusselfreien Tuch nach und polieren anschließend mit einem Microfasertuch. So erreichen Sie ein streifenfreies Ergebnis.

Bei stärkeren Verschmutzungen ist ein spezieller Scheibenreiniger hilfreich, den Sie nach den Angaben des Herstellers verwenden sollten. **Unser Tipp:** Schwer erreichbare Stellen lassen sich leichter reinigen, wenn Sie ein Tuch um einen schmalen, langen Gegenstand wickeln. Diesen können Sie dann in unzugängliche Ecke schieben und diese mit Vor- und Zurückbewegungen vom Schmutz befreien.

Um **leichte Gerüche zu vertreiben**, können Sie eine Schüssel mit Kaffeepulver ins Auto stellen. Bei hartnäckigen Gerüchen - etwa durch Nikotin oder Hunde verursacht - reicht dieses Hausmittel meist jedoch nicht aus. In solchen Fällen lohnt sich eine **Ozonbehandlung**. Das desinfizierende und keimabtötende Gas wird dabei in den Innenraum des Fahrzeugs gegeben und deaktiviert dann die Geruchsmoleküle.

Während ein Auto **von außen und innen** sauber und gepflegt sein sollte, wenn Sie es zum besten Preis an den Mann bzw. die Frau bringen wollen, gilt dies nicht unbedingt für den **Motorraum**. Natürlich sollte dieser gut in Schuss und alle Flüssigkeiten, wie etwa Motoröl sowie Wischwasser- und Kühlflüssigkeit, aufgefüllt sein. Jedoch ist eine spezielle Motorwäsche **nur bedingt anzuraten**.



Der Grund dafür: Viele Käufer gehen, wenn Sie eine gerade durchgeführte Reinigung dieser Art bemerken, davon aus, dass hierdurch **Spuren von austretenden Flüssigkeiten**, die auf Undichtigkeiten hinweisen, versteckt werden sollen.

1.4. Checkliste: Haben Sie Ihren Gebrauchtwagen perfekt auf den Verkauf vorbereitet?

Der folgenden **Checkliste** können Sie noch einmal gebündelt entnehmen, wie Sie Ihr Fahrzeug bestmöglich für den Verkauf vorbereiten. So macht es einen **guten Eindruck** auf Interessenten: Ein wichtiger Schritt, wenn Sie Ihr Auto gewinnbringend verkaufen möchten.

Die Checkliste

Pimp Your Ride

- Sie haben alle wichtigen Unterlagen herausgesucht und können diese dem Kaufinteressenten vorzeigen.
- Alle für die Wertsteigerung relevanten Extras - z. B. die Klimaanlage - funktionieren bzw. sind gut gepflegt und erhalten.
- Sie haben eine gründliche Autowäsche mit Vor- und Handwäsche durchgeführt, auch die Felgen gereinigt und das Fahrzeug danach sorgfältig abgetrocknet.
- Der Lack wurde danach poliert und versiegelt.
- Sie haben den kompletten Fahrzeuginnenraum ausgesaugt.
- Die Teppiche wurden ausgeschlagen, abgesaugt und bei starken Verschmutzungen mit Teppichreiniger behandelt.
- Die Polster wurden, wenn nötig, gereinigt.
- Sie haben die Scheiben mit Glasreiniger bzw. einem speziellen Scheibenreiniger von Schmutz befreit.
- Sie haben das Armaturenbrett geputzt.
- Bei starken Gerüchen: Es wurde eine Ozonbehandlung beim Profi durchgeführt.

2. So erhalten Sie den Fahrzeugwert

Auch während Sie ein Fahrzeug besitzen, können Sie viel dafür tun, um den **Wertverlust in Grenzen zu halten** und dafür zu sorgen, dass Sie das Auto später gewinnbringend verkaufen können. Im folgenden Kapitel geben wir Ihnen wichtige **Tipps und Tricks** mit auf den Weg, die dafür sorgen, dass Ihr Pkw auch noch nach einigen Jahren fast wie neu aussieht.

2.1. Wartung und Reparaturen

Alle Kfz sollten regelmäßig zur **Inspektion**. Hierbei handelt es sich um routinemäßige, vom Hersteller empfohlene Untersuchungen, im Rahmen derer das komplette **Auto durchgecheckt** wird. Dies erhöht nicht nur Ihre eigene Sicherheit, weil so eventuell unentdeckt gebliebene Fehler festgestellt und behoben werden können. Vielmehr tragen gewissenhaft durchgeführte Inspektionen dazu bei, dass sich der Fahrzeugwert besser erhält und sich der Pkw leichter an einen **potenziellen Kunden** bringen lässt.

Sie **erhöhen die Chancen**, das Auto gewinnbringend zu verkaufen, enorm, wenn dieses **scheckheftgepflegt** ist. Es zeigt dem Käufer, dass der Wagen gut gepflegt und die Technik stets in Schuss gehalten wurde. Achten Sie darauf, dass alle durchgeführten Inspektionen im **Wartungsheft vermerkt wurden** und behalten Sie auch Quittungen bzw. fertigen Sie von diesen Kopien an. Können Sie einem Interessenten alle diese Unterlagen vorlegen, macht dies einen besonders guten Eindruck.

Lassen Sie alle Inspektionen in einer **Fachwerkstatt** durchführen. So können Sie sicherstellen, dass alle Arbeiten fachgerecht durchgeführt werden. Allerdings steht es Ihnen frei, ob Sie die Wartung von einer **Vertrags- oder einer freien Werkstatt** vornehmen lassen.



Seit Juni 2010 gilt nämlich die Regel, dass Automobilhersteller ihre gesetzlich festgelegte **Gewährleistungspflicht** nicht mehr davon abhängig machen dürfen, ob die Inspektionen bei einer von ihnen autorisierten Vertragswerkstatt durchgeführt wurden.

Sollten **Reparaturen** nötig sein, ist es wichtig, dass Sie diese möglichst zügig in Angriff nehmen. Aus kleinen Schäden können sonst unter Umständen schnell **schwerwiegende Defekte** entstehen, die nur durch eine kostspielige Instandsetzung behoben werden können. Bei leichten Mängeln können

Sie ruhig selbst tätig werden, sollte es sich jedoch um die **Elektronik**, Sicherheitskomponenten sowie andere größere Schäden handeln, ist der Weg zur Fachwerkstatt unumgänglich.

2.2. Pflege und Sauberkeit

Sie werden es aus eigener Erfahrung kennen: Wer die Wahl zwischen einem sauberen, top gepflegten auf der einen und einem dreckigen, zerkratzten Gebrauchtwagen auf der anderen Seite hat, entscheidet sich im Zweifelsfall für die erste Option. Denn auch **beim Fahrzeugkauf** gilt, dass der erste Eindruck meist der wichtigste ist.

Um dazu beizutragen, Ihr Auto gewinnbringend zu verkaufen, ist nicht nur eine **umfangreiche Aufbereitung** direkt vor dem Verkauf unerlässlich. Wer sein Auto schon vorher regelmäßig pflegt und reinigt, trägt erheblich zum **Werterhalt** bei. Außerdem müssen Sie dann nicht so viel Arbeit in die abschließende Aufbereitung stecken.

Vogeldreck sollten Sie so schnell wie möglich vom Fahrzeug entfernen und damit nicht erst bis zur nächsten großen Reinigung warten. **Der Grund dafür:** Durch den Vogelkot kann die Lackschicht verätzt werden.



Ist der Dreck schon angetrocknet, sollten Sie diesen zunächst einweichen. So lässt er sich leichter entfernen und Sie laufen keine Gefahr, die empfindliche **Oberfläche zu zerkratzen**. Auch bei Insektenresten sowie Baumharz sollten Sie schnell handeln, um Lackschäden zu vermeiden.

Sie sollten den Innenraum des Fahrzeugs öfter einmal aus- und die Sitze absaugen sowie die Armaturen von Staub und Dreck befreien. Auch **eine Vollwäsche** ist wichtig. Vor allem in der kalten Jahreszeit sollten Sie dies nicht vernachlässigen, da Streusalz zu **Korrosionsschäden** führen kann.

Pflegen Sie außerdem den Lack. Etwa **zwei Mal im Jahr** sollten Sie sich diesem ausgiebig widmen und auch an eine Versiegelung denken, um für einen besonders guten und langanhaltenden Schutz zu sorgen.

Fahrzeuge von **Haustierhaltern**, die Ihre Vierbeiner im Kofferraum oder Fond transportieren, lassen sich meist eher schlecht verkaufen. Zwar können Sie die oberflächlichen Verschmutzungen durch eine **gründliche Reinigung** entfernen, allerdings setzen sich **unangenehme Gerüche** oft sehr stark in den Polstern fest und sind nur schwer zu beseitigen. Gleiches gilt für Ablagerungen von Nikotin. Wer Wert darauf legt, sein Auto gewinnbringend zu verkaufen, sollte **auf das Rauchen** während der Fahrt deshalb lieber verzichten.



Im Kapitel „Gründliche Reinigung und Pflege vor dem Verkauf“ erhalten Sie umfangreiche Tipps dazu, wie Sie Ihr Fahrzeug **richtig aufbereiten**, damit es den besten Eindruck auf potenzielle Käufer macht. Diese Ratschläge helfen Ihnen natürlich auch bei der **regelmäßigen Pflege** Ihres Fahrzeugs im Alltag.

2.3. Fahrweise und Unfallfreiheit

Wie Sie bereits gesehen haben, können Sie einiges dafür tun, um den **Wert Ihres Fahrzeugs** zu erhalten und dadurch dafür zu sorgen, dass Sie dieses zu einem späteren Zeitpunkt **zum besten Preis** verkaufen können. Ein weiterer Bereich umfasst die grundsätzliche Behandlung Ihres Fahrzeugs. Wer die Möglichkeit hat, sein Auto in einer **Garage oder einem Carport** abzustellen, sollte dies auch nutzen.

So verdreht es weniger schnell und ist besser vor der **Witterung, kalten Temperaturen, Regen, Schnee und Frost geschützt**. Auch die Gefahr von Schäden durch Sturm oder Hagel kann so minimiert werden. Sie sollten außerdem darauf achten, dass der Wagen nicht zu häufig in der prallen Sonne steht, da sich die **Einstrahlung negativ auf Plastikteile** auswirkt. Sie können ausbleichen und spröde werden.

Des Weiteren können Sie zudem mit einer vorausschauenden und defensiven **Fahrweise** punkten. Zwar haben Sie keinen Einfluss auf das Verhalten anderer Teilnehmer im Straßenverkehr, doch wer sich selbst an die **Verkehrsregeln** hält - also beispielsweise die Geschwindigkeitsbegrenzungen befolgt und stets ausreichend Abstand zum Vordermann einhält - und immer konzentriert hinter dem Steuer sitzt, tut sein Möglichstes, um Unfälle und dadurch auch **Schäden am Fahrzeug zu vermeiden**.

Denken Sie daran: **Unfallfreiheit** wirkt sich **wertsteigernd** aus. Demnach lässt sich ein unfallfreies Auto oft gewinnbringend verkaufen. Viele Käufer suchen in Kleinanzeigen oder Autobörsen im Internet vor allem nach Fahrzeugen mit dieser Eigenschaft, gibt es ihnen doch die Gewissheit, dass noch keine aufwendigen Reparaturen am Pkw durchgeführt wurden und Sie nicht mit Problemen durch **unsachgemäß ausgeführte Ausbesserungsarbeiten** rechnen müssen.

Wann genau ist ein Auto jedoch überhaupt **als unfallfrei zu bezeichnen**? Der amtliche Leitsatz, welcher in einem **Urteil des Oberlandesgerichts Köln** aus dem Juni 1975 (Az.: 2 U 31/74) festgelegt wurde, besagt Folgendes:



„Der Begriff „Unfallfreiheit“ oder „unfallfrei“ wird im Kraftfahrzeughandel einheitlich verwendet und besagt, dass ein Fahrzeug keinen Schaden erlitten hat, der als erheblich anzusehen ist. Die Erheblichkeit eines Schadens bestimmt sich nach der Verkehrsauffassung, die nur geringfügige, ausgebesserte Blechschäden und „Schönheitsfehler“ aus dem Begriff der Unfallfreiheit ausklammert.“

Ein Fahrzeug wird demnach **nicht automatisch** zu einem Unfallwagen, wenn es in einen Crash verwickelt wurde. Kam es lediglich zu einem **Bagatellschaden**, so darf das Auto weiterhin als unfallfrei gelten. Sind jedoch **erhebliche Schäden** zu beklagen, so liegt keine Unfallfreiheit mehr vor. Wo werden jedoch die **Grenzen** gezogen?

Dies ist nicht immer einfach zu entscheiden und hat schon zu so manchem **Gerichtsverfahren** geführt. Allgemein lässt sich sagen, dass ein Bagatellschaden vorliegt, wenn es sich um **geringfügige äußere Schäden**, etwa am Lack, handelt. Blechschäden hingegen werden meist als Unfallschaden bewertet, auch wenn sie keine weiteren Folgen nach sich ziehen und der **Aufwand für die Reparatur** gering ist.

Vielfach werden jedoch auch **weitere Faktoren** einbezogen, wenn es darum geht, zu entscheiden, ob ein Fahrzeug tatsächlich unfallfrei ist oder nicht. **Folgende Kriterien** sind hierbei meist von Belang:

- ★ Alter des Autos
- ★ Laufleistung
- ★ Art des Schadens
- ★ Kosten für die Reparatur

Sie sollten stets **ehrlich** zu einem Interessenten sein. Zwar hat das **Kammergericht Berlin** entschieden, dass es sich um **keine verbindliche Zusage** handelt, wenn ein Fahrzeug in einer privaten Kleinanzeige als unfallfrei angepriesen wird. Lediglich die **Angaben im Kaufvertrag** sind bindend. Allerdings macht es keinen guten Eindruck auf den Käufer, wenn sich das als unfallfrei beworbene Fahrzeug dann doch nicht als solches herausstellt.

3. Denken Sie schon beim Erwerb eines Fahrzeugs an den späteren Verkauf

Wahrscheinlich lesen Sie diesen Ratgeber, wenn Sie planen, Ihren **alten Pkw zu verkaufen** und gegen einen höherwertigen **Neu- oder Gebrauchtwagen** einzutauschen. Die folgenden Tipps mögen Ihnen zwar nicht genau jetzt helfen, jedoch sollten Sie dieses Kapitel trotzdem nicht einfach überspringen. Denn auch das Fahrzeug, welches Sie sich als nächstes anschaffen, werden Sie aller Voraussicht nach in einigen Jahren **wieder verkaufen**.

Was viele Fahrzeugbesitzer häufig vernachlässigen oder ihnen schlichtweg nicht bewusst ist: Schon beim Kauf **legen Sie den Grundstein** dafür, um zu einem späteren Zeitpunkt das Auto gewinnbringend verkaufen zu können. Verschiedene Faktoren, auf welche wir im Folgenden eingehen möchten, sind hierbei **von Bedeutung**.

3.1. Marke

Möchten Sie Ihr Auto später gewinnbringend verkaufen, sollten Sie sich schon beim Erwerb für die **richtige Automarke** entscheiden. Die Beliebtheit des Herstellers spielt hierbei eine große Rolle, denn: Je gefragter dieser ist, **desto mehr Geld** können Sie zu einem späteren Zeitpunkt für ein Modell der Marke verlangen.

Um herauszufinden, welche Autohersteller besonders beliebt sind, lohnt sich ein Blick in die Statistiken, welche vom **Kraftfahrt-Bundesamt (KBA)** herausgegeben werden. Die näheren Informationen zu den Neuzulassungen im Jahr 2015 zeigen, dass Sie mit dem Auto eines deutschen Fahrzeugbauers nur wenig falsch machen können. Insgesamt handelte es sich **bei 64,1 Prozent** der Neufahrzeuge um ein deutsches Fabrikat. Auf den **ersten drei Plätzen** konnten sich die folgenden Marken etablieren:

01. Volkswagen (21,4 Prozent)

02. Mercedes (8,9 Prozent)

03. Audi (8,4 Prozent)

Doch auch, wenn Sie ein **ausländisches Modell** fahren, bedeutet dies nicht, dass Sie Ihr Auto nicht gewinnbringend verkaufen können. Die Importmarken holen immer mehr auf. Besonders gefragt waren hierbei der tschechische Hersteller **Škoda**, der südkoreanische Autobauer **Hyundai** sowie die französische Marke **Renault**.

Unbekannte Marken lassen sich meist eher schleppend an den Mann bzw. die Frau bringen. Umso unwahrscheinlicher ist es meist, ein Auto unter diesen Umständen gewinnbringend zu verkaufen. Ein Beispiel ist unter anderem der **russische Autobauer Lada**. Zwar kann dieser mit günstigen Preisen punkten, trotzdem wurden im Jahr 2014 lediglich 13 Neufahrzeuge in Deutschland verkauft.



Als Argument gegen den Kauf eines Exoten wird häufig angeführt, dass **Ersatzteile** vielfach nur schwer und erst nach langer Wartezeit zu bekommen und außerdem meist **überdurchschnittlich teuer** sind.

Ein ähnlicher Trend zeigt sich bei den **Besitzumschreibungen** im Jahr 2015, also in den Fällen, in denen ein Gebrauchtfahrzeug den Halter gewechselt hat. Auch hier ist **VW mit 21 Prozent unangefochtener Spitzenreiter**, gefolgt von den deutschen Herstellern Opel (11,3 Prozent) und Mercedes (9,3 Prozent). Bei den Importmarken führen Renault (4,9 Prozent), Peugeot (2,9 Prozent) und Škoda (2,8 Prozent) die **Rangliste** an.

3.2. Fahrzeugtyp, -modell und Motorisierung

Neben der Automarke bestimmen auch andere Faktoren schon beim Fahrzeugkauf, ob Sie das Auto später gewinnbringend verkaufen können. Hierzu gehört zum einem das Modell. Wie auch beim Hersteller gilt hier die Regel: **Beliebte Modelle lassen sich einfacher verkaufen** und machen es Ihnen möglich, das Fahrzeug zum besten Preis abzugeben.

Eine Statistik des **Center Automotive Research der Universität Duisburg-Essen** zeigt, dass unter Privatleuten der VW Golf der mit Abstand beliebteste Neuwagen im Jahr 2014 in Deutschland war. Auf Platz zwei reiht sich der VW Polo ein, dicht gefolgt vom VW Tiguan. Die gesamte **Top Ten** gestaltet sich wie folgt:

- 01.** VW Golf
- 02.** VW Polo
- 03.** VW Tiguan
- 04.** Mercedes C-Klasse
- 05.** BMW 1er
- 06.** Škoda Octavia
- 07.** Audi A3
- 08.** VW Up
- 09.** Ford Focus
- 10.** Mercedes E-Klasse

Grundsätzlich gilt: Gefragte Neuwagen sind auch einige Jahre später auf dem **Gebrauchtwagenmarkt** beliebt und **erhöhen somit Ihre Chancen**, das Auto gewinnbringend zu verkaufen. Doch nicht nur auf das Modell an sich ist zu achten. Auch die Wahl für einen gewissen **Fahrzeugtyp** kann sich als wertsteigernd erweisen.

Besonders **Kleinwagen** und SUV - diese Abkürzung steht für „**Sport Utility Vehicle**“ und bezeichnet eine Geländelimousine - erweisen sich als wertstabil und können daher zu einem guten Preis verkauft werden. **Limousinen** sind hingegen eher weniger gefragt.

Und auch bei der Wahl der **Motorisierung** können Sie den Grundstein dafür legen, das Auto später gewinnbringend verkaufen zu können. Beim Kauf eines Neuwagens sollten Sie sich **nicht für den schwächsten Antrieb** entscheiden.



Doch auch starke PS-Boliden werden von vielen potenziellen Käufern gemieden, was dem Wertverlust zuträglich ist. Am besten sind Sie meist damit beraten, wenn Sie die **Goldene Mitte** wählen.

3.3. Farbe des Lacks

Was viele Fahrzeughalter nicht wissen: mit der Wahl der **richtigen Lackfarbe** können Sie den Wiederverkaufswert eines Fahrzeugs positiv beeinflussen. In der Werbung - zum Beispiel in Fernsehwerbespots oder Printanzeigen und Plakaten - stellen die verschiedenen Autohersteller häufig Pkw aus, die durch ungewöhnliche Farben hervorstechen. So soll **die Aufmerksamkeit der Betrachter** gewonnen werden.

Doch schließen Sie hieraus nicht, dass eine **Signalfarbe** dazu führt, dass Sie das Auto später besonders teuer verkaufen können. Auf der Beliebtheitskala rangieren nämlich weiterhin gedeckte Farben ganz oben. Im gesamten Jahr 2015 waren laut einer Statistik des Kraftfahrt-Bundesamtes rund **28,6 Prozent aller Neuwagen in Grautönen lackiert**, dicht gefolgt von der **Farbe Schwarz** (27,3). **Weiß** landete mit etwa 19,5 Prozent auf dem dritten Rang. Auch mit **Blautönen und Silber** können Sie in der Regel nicht viel verkehrt machen.

Insgesamt lässt sich außerdem feststellen, dass vor allem die **Metallic-Lackierung** beliebt ist. Knall- und Modefarben, wie etwa Gelb oder Lila, sprechen hingegen eine kleinere Käuferschaft an, werden häufig schon nach kurzer Zeit wieder als **wenig en vogue** bewertet und verringern damit Ihre Chancen, das Auto gewinnbringend zu verkaufen.

3.4. Wertsteigernde Extras

Nicht nur, wenn Sie sich an die bisher genannten Tipps halten, können Sie dazu beitragen, dass Sie ein Fahrzeug, welches Sie heute kaufen, zu einem späteren Zeitpunkt zum besten Preis veräußern können. Auch ein weiterer Faktor ist häufig entscheidend: Das Auto muss über **die richtigen Extras** verfügen. Folgende **Ausstattungsmerkmale** gelten heutzutage sowohl bei Neufahrzeugen als auch bei Gebrauchtwagen **zum Standard** und sollten auf keinen Fall fehlen, wenn Sie Ihr Auto gewinnbringend verkaufen möchten:

- ★ Per Fernbedienung steuerbare Zentralverriegelung
- ★ Elektrische Fensterheber
- ★ Sitzheizung
- ★ Antriebsschlupfregelung (ASR)
- ★ ESP (Elektronisches Stabilitätsprogramm)
- ★ Fest verbautes Navigationsgerät
- ★ Alufelgen
- ★ Einparkhilfe

Je höher die Fahrzeugklasse, desto mehr Extras werden meist vorausgesetzt. So gehören **Xenon-Licht**, ein Schiebedach oder **moderne Fahrerassistenzsysteme** in der Mittel- bis Oberklasse mittlerweile zum Standard, während viele Käufer von Klein- und Kleinwagen noch eher auf diese Ausstattungsmerkmale verzichten.

Eine **Anhängerkupplung sowie Allradantrieb** sollten vor allem bei SUV und anderen Geländefahrzeugen nicht fehlen. Ob eine Standheizung dabei hilft, das Auto gewinnbringend zu verkaufen, lässt sich hingegen meist nicht pauschal sagen. Für manche Pkw-Besitzer ist sie ein absolutes Muss, für andere nur Geldverschwendung.

Im Folgenden wollen wir auf drei besonders beliebte Extras eingehen und näher erläutern, inwiefern diese **zum Werterhalt Ihres Fahrzeugs** beitragen und ob sich sogar eine Nachrüstung lohnt.

3.4.1. Ledersitze

Ledersitze gehören zu den **beliebtesten Ausstattungsmerkmalen** bei Neu- und Gebrauchtwagen. Vor allem in Fahrzeugen der Oberklasse gehören Sie mittlerweile zum Standard. Kein Wunder, stehen sie doch für Luxus und sorgen für einen **edlen Look im Inneren** des Pkw. Nicht nur das Material an sich ist sehr teuer, auch für die Weiterverarbeitung fallen aufgrund des hohen Arbeitsaufwandes gestiegene Kosten an. Dies sorgt dafür, dass sich in den meisten Fällen **ein Auto mit Leder Ausstattung** gewinnbringend verkaufen lässt.

Die Vorteile von Ledersitzen liegen auf der Hand. Sie sind **im Gegensatz zu Stoffbezügen** äußerst robust und für viele Fahrzeughalter ist der **ledereigene Geruch** ein großer Pluspunkt. Des Weiteren bleiben schlechte Gerüche kaum am Lederbezug haften. Diese lassen sich zudem **schnell und einfach reinigen** - besonders für Haustierbesitzer, die häufig mit ihrem Vierbeiner im Auto unterwegs sind, sowie für Familien ein wichtiger Vorzug des edlen Materials. Außerdem nimmt Leder kaum Feuchtigkeit auf, weshalb das Material **häufig in Cabrios** verwendet wird.

Es gibt jedoch auch einige Kritiker, für die Ledersitze im Auto ein **Ausschlusskriterium** beim Kauf sind. Sie bemängeln, dass sich die Bezüge im Sommer stark aufheizen, im Winter jedoch stark auskühlen. Aus diesem Grund haben die meisten Fahrzeuge mit **Lederausstattung eine Sitzheizung**. Sollten Sie eine Nachrüstung Ihres Fahrzeugs planen, ist der zusätzliche Einbau einer Sitzheizung unbedingt zu empfehlen. Kritiker geben außerdem zu bedenken, dass Lederbezüge im Gegensatz zu

ihren Pendants aus herkömmlichem Stoff **regelmäßiger Pflege bedürfen**, da sie sonst unansehnlich, spröde und rissig werden.

Wie bereits erwähnt, müssen Autobesitzer jedoch bedenken, dass Ledersitze in regelmäßigen Abständen - **etwa alle drei Monate** - gereinigt und gepflegt werden müssen. Nur so können Sie Ihr Auto später gewinnbringend verkaufen, denn abgenutzte, rissige und verschmutzte Sitze machen keinen guten Eindruck und führen unweigerlich zu einem **Wertverlust**. Bei der Pflege der Ledersitze sollten Sie wie folgt vorgehen:

Erstens: Denken Sie bei der Reinigung daran, dass die Sitze dabei **nicht zu nass** werden sollten. Es reicht, wenn Sie die Oberfläche zunächst mit einem **leicht angefeuchteten** Tuch abreiben, um Flecken zu entfernen. Sollten sich diese als besonders hartnäckig erweisen, können Sie auf spezielle Reiniger zurückgreifen, welche Sie im Fachhandel erhalten. Achten Sie darauf, dass **keine Lösungsmittel** enthalten sind, da diese das Material schädigen können.

Zweitens: Im zweiten Schritt steht die schonende **Pflege der Bezüge** auf dem Programm. Warten Sie nach der Reinigung zunächst, bis die Sitze komplett trocken sind, ansonsten kann die Pflege nicht richtig einziehen. Sind Sie sich unsicher, welches Produkt in Ihrem Fall geeignet ist, lassen Sie sich zunächst **im Fachhandel beraten**. Tragen Sie das Mittel gemäß den Anweisungen auf die Sitze auf und arbeiten Sie es anschließend mit einem weichen, sauberen Tuch in das Leder ein. **Rückfettende Stoffe** in der Pflege sorgen dafür, dass die Sitze wieder wie neu aussehen und das Leder nicht austrocknet.

Es gibt die Möglichkeit, **Ledersitze nachzurüsten**. Je nachdem, für welche Art von Leder und welche Extras (Farbe, Stickereien, Aufdrucke, etc.) Sie sich entscheiden, desto teurer fällt die Nachrüstung aus. So können leicht **vierstellige Summen** erreicht werden. Sollte das Fahrzeug noch über keine Sitzheizung verfügen, sollte diese im Zuge der Umrüstung gleich miteingebaut werden.



Dies treibt die Kosten jedoch noch weiter nach oben. Denken Sie über eine Nachrüstung nach, so gilt im Allgemeinen, dass sich diese vor allem **für höherpreisige Modelle der Mittel- bis Oberklasse lohnt**. Ledersitze können in diesen Fällen unter Umständen dabei helfen, das Auto gewinnbringend zu verkaufen.

3.4.2. Automatikgetriebe

Erster, zweiter, dritter Gang: Für viele Autofahrer gehört **das manuelle Schalten** völlig selbstverständlich zum Alltag und trägt nicht selten zum Fahrspaß bei. Dieser Gruppe steht jedoch eine immer größer werdende Anzahl von Fans des **Automatikgetriebes** gegenüber. Vorbei sind die Zeiten, in denen die Automatik als behäbiger Spritfresser galt. Moderne Getriebe dieser wirken sich wertsteigernd aus, weshalb sich ein damit ausgestattetes Auto meist **zu einem guten Preis** verkaufen lässt.

Woran liegt das aber? Verbraucht die Automatik nicht mehr Kraftstoff als ein herkömmliches Schaltgetriebe? Dieses Vorurteil trifft vielleicht noch **auf alte Modelle** zu, moderne Automatikgetriebe hingegen sind wahre Spritsparer. Die Gänge werden optimal und stets zum richtigen Zeitpunkt gewechselt, was dazu beiträgt, dass das Auto **weniger Kraftstoff verbraucht**. Ein Fahrer kann eine solche Leistung mit einer Handschaltung nur schwer nachahmen.

Und auch der **erhöhte Fahrkomfort** trägt dazu bei, dass sich ein Auto mit Automatikgetriebe gewinnbringend verkaufen lässt. Das lästige Schalten, welches von vielen besonders im Stadtverkehr mit seinen **Stop-and-Go-Phasen** als äußerst störend empfunden werden kann, entfällt und die Fahrer können sich voll und ganz auf die sie umgebende **Verkehrssituation konzentrieren**.

Ebenso sind moderne Automatikgetriebe äußerst spritzig und **leistungsstark**. Besonders hervorzuheben sind in diesem Zusammenhang die sogenannten Doppelkupplungsgetriebe, welche über zwei Teilgetriebe verfügen. Zwischen diesen kann innerhalb von wenigen Augenblicken hin- und hergeschaltet werden, was dazu führt, dass der **Gangwechsel nahezu ohne Zugkraftunterbrechung** abläuft.



Automatikgetriebe wirken sich **wertsteigernd** aus und sorgen dafür, dass Sie das betreffende Auto **gewinnbringend** verkaufen können. Allerdings sollten Sie nicht sofort zur nächsten Werkstatt eilen, um eine Umrüstung vornehmen zu lassen. Diese ist zwar rein technisch möglich, aber äußerst **zeit- und kostenintensiv** und lohnt sich deshalb nur in den weniasten Fällen.

3.4.3. Klimaanlage

Das wohl beliebteste Extra im Auto ist die Klimaanlage. Neuwagen ohne dieses Ausstattungsmerkmal sind **beinahe unverkäuflich** und auch immer mehr Gebrauchtwagenkäufer möchten nicht mehr auf die angenehme Kühle, welche die **Klimaanlage im Sommer** verschafft, verzichten. Aus diesem Grund lässt sich ein Auto meist besonders gewinnbringend verkaufen, wenn es über dieses Extra verfügt.

Mit Hilfe der Klimaanlage können Sie **die Temperatur** im Innenraum des Fahrzeugs Ihren Wünschen entsprechend regulieren. Es wird hierbei zwischen **verschiedenen Systemen** unterschieden:

- ★ **Halbautomatische bzw. manuelle Systeme** sind die günstigere Alternative, müssen jedoch vom Benutzer richtig bedient werden. Sie können eine Kühlungsstufe sowie die Stärke des Gebläses einstellen. Häufig wird so aber eine zu niedrige Temperatur eingestellt. Dies führt nicht nur dazu, dass der **Kreislauf** der Fahrzeuginsassen unter dem Temperaturunterschied leidet, wenn diese aussteigen, sondern auch zu einem **erhöhten Kraftstoffverbrauch**.
- ★ Teurer, aber auch effektiver und spritsparender ist die **Vollautomatik**. Bei dieser Variante haben Sie die Möglichkeit, eine **Temperatur einzustellen**, welche automatisch von der Klimaanlage geregelt und beibehalten wird.
- ★ Die **Mehrzonen-Klimaautomatik** ist eine Form, welche besonders hohen Komfort bietet. Fahrer und Beifahrer können unterschiedliche Temperaturen einstellen und sich so ihr eigenes **Wohlfühlklima** schaffen. Manche Systeme ermöglichen es den Insassen auch im Fond des Fahrzeugs spezielle, unterschiedlich temperierte Klimazonen einzurichten.

Sie können eine **Klimaanlage auch nachrüsten** lassen. Die Arbeiten sollten Sie jedoch in einer Fachwerkstatt durchführen lassen, damit ein professioneller Umbau gewährleistet ist. Außerdem sollten Sie gut überlegen, ob sich die Nachrüstung in Ihrem Fall **wirklich lohnt**. Zwar wirkt sich diese wertsteigernd aus, ob **der Umbau** aber tatsächlich dabei hilft, das Auto gewinnbringend zu verkaufen, kommt auf das jeweilige Fahrzeug an.

Der Grund hierfür: Für die Arbeiten können **Kosten in Höhe von 2.000 bis 4.000 Euro** anfallen, was bei einem älteren Gebrauchtwagen beim Verkauf preislich in der Regel nicht mehr reinzuholen ist. Handelt es sich jedoch um ein **äußerst gut gepflegtes**, junges gebrauchtes Fahrzeug, welches mit einer niedrigen Laufleistung punktet, kann sich die Nachrüstung durchaus lohnen.

4. Fazit

Dieser Ratgeber hat aufgezeigt, dass verschiedene Punkte zu beachten sind, wenn Sie Ihr **Auto möglichst gewinnbringend verkaufen** möchten. Viele Fahrzeughalter vergessen dies gerne, aber schon die Entscheidungen, die sie beim Kauf eines Pkw treffen, können sich stark auf den **Wiederverkaufspreis**, der in einigen Jahren erzielt werden kann, auswirken. Und auch während der Wagen genutzt wird, kann durch eine **schonende Fahrweise** viel für den Werterhalt getan werden.

Wird das Auto regelmäßig gepflegt und zur Inspektion gebracht, kann es auch nach ein paar Jahren noch als in erstklassigem Zustand verkauft werden. Es mag zwar schwierig sein, ein Auto mit Gewinn zu verkaufen, aber **so erzielen Sie für Ihren Gebrauchtwagen den besten Preis**.

5. Impressum

Unter diesem Link gelangen Sie zu unserem Impressum: [Impressum](#)

Bildnachweis: iStockphoto.com /©style photographs

