

10 goldene Regeln beim Verkauf von Oldtimern

1. Fahrzeugwert ermitteln

Versuchen Sie zunächst, möglichst objektiv zu sein und den Wert Ihres Fahrzeuges festzulegen. Dabei helfen Preislisten, ein Blick in die Kleinanzeigen der Oldtimerzeitschriften oder das Internet weiter, ebenso natürlich bestehende Wertgutachten zum Fahrzeug. Bestimmen Sie dann als zweites den Mindestwert, den Sie für das Fahrzeug Erlösen möchten und den Angebotswert, d.h. den Wert, mit dem Sie das Fahrzeug inserieren.

2. Sinnvoll bewerben

Prüfen Sie, wo Sie das Fahrzeug am besten verkaufen. Wo wird sich am ehesten ein zahlungsfähiger Käufer finden? Einschlägige Oldtimerzeitschriften, Internet, Clubzeitschriften, Homepage der Clubs o.ä. bieten sich an. Vorsicht bei Internetauktionen: Das Fahrzeug erhält immer der Meistbietende; auch bei einem eventuellen Abbruch der Auktion durch den Verkäufer.

Wichtig:

Machen Sie nur wahrheitsgemäße Angaben, die Sie auch beweisen können. Allzu euphorische Anpreisungen können für den Verkäufer doppelt negativ sein:

- Erweist sich eine Fahrzeugbeschreibung in der Anzeige schon bei der ersten Besichtigung des Fahrzeugs durch einen Kaufinteressenten als offensichtlich falsch, kann dieser vom Verkäufer die Erstattung der Reisekosten zum Besichtigungstermin, gegebenenfalls Anhängermiete, Schadensersatz für einen entgangenen Urlaubstag o.ä. verlangen.

- Stellt sich später, nach dem Kauf, heraus, dass Angaben in der Anzeige falsch waren, führt dies zu Gewährleistungsansprüchen des Käufers. Möglicherweise kann der Käufer sogar berechtigt sein, den Vertrag wegen Täuschung (Betrug?) anzufechten.
- Auch ein Gewährleistungsausschluss im Kaufvertrag hilft dem Verkäufer nicht weiter, wenn er konkrete Angaben in der Anzeige gemacht hat, die sich später als unwahr herausstellen.
- Besondere Vorsicht ist bei der Angabe von Zustandsnoten und einer behaupteten „Restaurierung“ geboten, da falsche Angaben zu Schadensersatzansprüchen des (potentiellen) Käufers führen. Man sollte sich sehr selbstkritisch erst über die Definition der Zustandsnoten informieren und genau überlegen, ob das Fahrzeug der angegebenen Note auch entspricht. Der Hinweis auf eine „Restaurierung“ bedeutet nach der Rechtsprechung, dass das Fahrzeug komplett (!) überholt wurde, rostfrei (!) ist und Maßnahmen gegen neue Korrosion getroffen wurden.

3. Fahrzeugzustand dokumentieren und Zeit lassen

Fertigen Sie eine aktuelle Dokumentation des Fahrzeuges mit Fotos an. Zum einen können Sie Auswahlbilder hieraus für die Inserate oder zur Information eines ortsfremden Käufers verwenden, zum anderen können Sie belegen, in welchem Zustand sich das Fahrzeug befand, wenn es später einmal Mängelrügen geben sollte. Am besten ist es natürlich, hier kurz vor dem Verkauf noch ein Gutachten eines Sachverständigen anfertigen zu lassen. Dies sollte aber ein Sachverständiger sein, der sich nicht nur allgemein mit Oldtimern gut auskennt, sondern auch mit dem speziellen zum Verkauf stehenden Typ.

Lassen Sie sich Zeit. Wer es eilig hat, muss in der Regel einen geringeren Preis akzeptieren. Wer mehr Zeit hat, kann ruhiger verhandeln und abwarten. Notverkäufe sind in der Regel Schnäppchen für den Käufer.

4. Fahrzeugbesichtigung vorbereiten

Bereiten Sie eine Fahrzeugbesichtigung gut vor. Das Fahrzeug sollte sich in angemessener, sauberer und geordneter Umgebung präsentieren. Es sollte sauber sein und einen guten Pflegezustand vermitteln. Evtl. mit zu verkaufende Ersatzteile, Zubehör etc. sollten übersichtlich gerichtet sein. Die Fahrzeugdokumentation und evtl. Restaurierungsfotos sollten ebenfalls greifbar sein.



5. Vorsicht vor Betrügern!

Seien Sie wachsam. Es gibt auch unehrliche Kaufinteressenten. Lassen Sie den Käufer nicht alleine eine Probefahrt machen. Fahren Sie zunächst selbst, erklären Sie die Besonderheiten des Fahrzeuges und lassen Sie die Papiere zu Hause.

Verschicken Sie keine Dokumente, Fahrzeugpapiere, auch keine Kopien oder gar Scans. Gehen Sie vorsichtig mit der Angabe von Fahrzeugnummern um, um die Herstellung von Dubletten zu vermeiden. Geben Sie die Papiere und das Fahrzeug erst nach Zahlung des Kaufpreises heraus (keine Schecks, Vorsicht bei Überweisungen, Geldübergabe in bar direkt auf der Bank mit Einzahlung und Prüfung auf Falschgeld).

6. Schriftlichen Vertrag schließen

Machen Sie unbedingt einen schriftlichen Vertrag.

Vorsicht: Verträge, die Sie aus dem Internet ausdrucken oder sonstige Formulare sind in der Regel sogenannte Allgemeine Geschäftsbedingungen, die Sie als Verkäufer benachteiligen und evtl. sogar zur Unwirksamkeit von Gewährleistungsausschlüssen führen können. Am besten ist es natürlich, insoweit anwaltliche Hilfe in Anspruch zu nehmen, was zumindest ab fünfstelligen Verkaufspreisen anzuraten ist. Alternativ entwerfen Sie den Kaufvertrag, gegebenenfalls anhand von Mustern individuell, u.U. gemeinsam mit dem Käufer.

Vorsicht vor Garantien, Zusicherungen o.ä.. Diese werden von einem Gewährleistungsausschluss nicht umfasst. Wer einen bestimmten positiven Zustand des Fahrzeuges behauptet, muss dafür auch einstehen. Dies gilt auch für Angaben in vorvertraglichen Verhandlungen oder in der Verkaufsanzeige.

7. Klare Angaben zum Fahrzeugzustand

Als vom Käufer unterschriebene Anlage sollte dem Kaufvertrag auf jeden Fall eine Liste beigefügt werden, die den Zustand des Fahrzeugs beschreibt. Aus Sicht des Verkäufers ist es dabei wichtig, alle Mängel, die ersichtlich sind, auf die der Verkäufer hingewiesen bzw. die der Käufer festgestellt hat bzw. die bei der Preisgestaltung eine Rolle gespielt haben, aufzuführen, etwa mit den Worten: „Dem Käufer sind insbesondere die folgenden Mängel/Tatsachen bekannt: ...“. Dies kann verhindern, dass ein evtl. unredlicher Käufer Mängel zunächst nutzt, um den Preis zu „drücken“ und sich später, nach Abschluss des Kaufvertrages nochmals hierauf beruft mit der Behauptung, er habe sie bei Kauf des Fahrzeuges nicht erkannt und mache nunmehr Mängelgewährleistung geltend.



8. Gewährleistungsausschluss

Grundsätzlich gilt:

Nach dem Gesetz haftet der Verkäufer für zwei Jahre dafür, dass das Fahrzeug bei Übergabe frei ist von Mängeln. Regulärer Verschleiß ist kein Mangel. Innerhalb der ersten sechs Monate muss gegebenenfalls der Verkäufer beweisen, dass ein Mangel bei Übergabe **nicht** vorlag.

Privatverkäufer können die gesetzliche Gewährleistung durch einen schriftlichen Vertrag ausschließen. Dies geschieht nicht automatisch. Gewerbliche Verkäufer können dies nicht, hier ist lediglich eine zeitliche Begrenzung auf ein Jahr zulässig.

Vorsicht bei der Verwendung von Formularen: Nicht alles, was dort steht ist wirksam (s.o. Nr. 7).

Ein Gewährleistungsausschluss gilt nicht für konkrete Zusagen des Verkäufers zum Fahrzeug, etwa in einer Anzeige, in Mails oder Telefongesprächen bzw. bei der Besichtigung (z.B. „restauriert“, „Note 2“, „kein Rost“, „Austauschmotor“ o.ä.).

9. Übergabe quittieren und dokumentieren

Die Übergabe von Fahrzeug / Zubehör / Ersatzteilen einerseits und Geld andererseits sollte wechselseitig quittiert werden. Ist das Fahrzeug noch auf den Verkäufer zugelassen, muss vereinbart werden, dass der Käufer das Fahrzeug sofort abmeldet und dem Verkäufer eventuelle Nachteile ersetzt, wenn der Käufer vor der Abmeldung schuldhaft einen Unfall verursacht (Schadenfreiheitsrabatt des Verkäufers).

Beide Parteien sollten Fotos vom Fahrzeug bei der Übergabe anfertigen, auch Detailaufnahmen, um später, wenn es um eventuelle Mängel geht, den Zustand des Fahrzeugs bei Übergabe zu belegen.

Die Übergabe des Fahrzeugs vom Verkäufer an den Käufer muss mit Datum und Uhrzeit festgehalten werden. Dies ist auch für die Berechnung von Gewährleistungsfristen wichtig.



10. Probleme nach Übergabe

Wenn Mängel auftauchen, muss der Käufer zunächst sofort den Verkäufer informieren und ihm Gelegenheit zur Reparatur (= Nachbesserung) geben. Lässt der Käufer sofort selbst reparieren, muss der Verkäufer diese Kosten nicht ersetzen. Rügt der Käufer Mängel, für die der Verkäufer nicht haftet, muss ihm der Verkäufer eventuelle Kosten erstatten. Je früher ein spezialisierter Rechtsanwalt eingeschaltet wird, desto sicherer können teure Fehler vermieden werden.

Ihr Oldtimeranwalt

Michael Eckert

www.oldtimeranwalt.de

eckert@oldtimeranwalt.de



RECHTSANWÄLTE EDK ECKERT · KLETTE & KOLLEGEN · SOFIENSTRASSE 17 · 69115 HEIDELBERG
TELEFON: (06221) 91405-0 · TELEFAX: (06221) 20111 · E-MAIL: ECKERT@OLDTIMERANWALT.DE · WWW.EDK.DE

© Nachdruck, auch auszugsweise, und jede Verwendung nur zulässig mit schriftlicher Zustimmung des Autors