

www.autowahl.com



E-BOOK
RATGEBER

AUTO KAUFEN & VERKAUFEN

1	Autokauf	4
1.1	Neu oder gebraucht?.....	4
1.2	Unterhaltskosten	5
1.3	Diesel oder Benziner?.....	5
2	Das alte Auto verkaufen	5
2.1	Inzahlungnahme durch einen Händler	6
2.2	Fahrzeugpapiere, Ummeldung, Versicherung.....	6
2.3	Tipps.....	7
3	Neuwagen kaufen	8
3.1	Probefahrt.....	9
3.2	Kaufvertrag	9
3.3	Finanzierung	9
3.4	Lieferfrist.....	10
3.5	Verzug, Verzugsschaden	11
3.6	Rücktritt vom Kaufvertrag, Schadensersatzanspruch	11
3.7	Kaufpreis, Preiserhöhung	11
3.8	Rechte des Käufers	12
3.9	Gewährleistungsrechte des Käufers beim Neuwagenkauf	12
3.10	Gewährleistungsfrist beim Neuwagenkauf	12
3.11	Garantieerklärungen von Händler und Hersteller.....	13
4	Gebrauchtwagen kaufen	13
4.1	Beschaffenheitsvereinbarungen.....	14
4.2	Händler als Agenturverkäufer	14
4.3	Kauf von einer Privatperson	15
4.4	Verschleiß und Abnutzung.....	15
4.5	Beschaffenheitsvereinbarung und Beschaffenheitsgarantie	15
4.6	Sichtprüfung des Fahrzeuges.....	16
4.7	Baujahr, Alter, Erstzulassung,	16
4.8	Kilometerstand	17
4.9	Tachomanipulation.....	17
4.10	Zahl der Vorbesitzer	17
4.11	Austauschmotor, Kraftstoffverbrauch.....	18
4.12	Unfallschaden, Unfallfreiheit.....	18
4.13	Probefahrt und Sichtprüfung.....	18
4.14	Risiko-Hinweise und Vorsichtsregeln	19
4.15	Risiken bei der Bezahlung.....	20
4.16	Mängel, Gewährleistungsansprüche	20

4.17	Nachbesserung, Minderung, Rücktritt	21
4.18	Schadensersatz, Anfechtung	21
4.19	Garantieerklärungen gewerblicher Händler.....	22
4.20	Gebrauchtwagenkauf online im Internet	22
4.21	Jahreswagen	23
5	Leasing.....	23
5.1	Restwertleasing	24
5.2	Kilometerleasing.....	24
5.3	Leasingvertrag als Verbraucherkreditgeschäft.....	24
5.4	Gewährleistungshaftung beim Leasingvertrag.....	25
6	Schiedsstellen	25

1 Autokauf

Ein Autokauf ist für die meisten Deutschen eine große Sache. Zum einen in finanzieller Hinsicht, zum anderen aber auch emotional. Welches Auto man fährt, spielt immer noch eine große Rolle, sowohl für andere, vor allem aber auch für den Besitzer selbst. Ein Autokauf ist somit immer auch ein Statement, ob man sich nun als umweltbewusster Bürger für einen Kleinwagen entscheidet oder sich mit einem teuren Sportwagen schmückt. In jedem Fall gibt es beim Kauf eines Autos eine Menge zu beachten.

1.1 Neu oder gebraucht?

Die Entscheidung, ob Sie ein Fahrzeug neu oder gebraucht kaufen, richtet sich außer nach dem Geldbeutel nach vielerlei Kriterien. Gegenüber je einem neuen PKW werden laut Statistik zwei gebrauchte PKW zugelassen. Im Gebrauchtwagengeschäft werden etwa 15 % der Käufe über den gewerblichen Gebrauchtwagenhandel abgewickelt, 35 % über Neuwagenhändler und 50 % zwischen privaten Parteien. Oft sind Streitigkeiten beim Gebrauchtwagenkauf vorprogrammiert. Der überwiegende Teil der Streitfälle vor Gericht betrifft Gebrauchtwagenkäufe. Wichtig ist, ob der Kauf eines gebrauchten PKW über einen gewerblichen oder einen privaten Verkäufer abgewickelt wird. Die Rechtsprechung stellt hier in Bezug auf Untersuchungspflichten und Hinweispflichten sehr unterschiedliche Anforderungen an die Verkäuferseite.

Beim Kauf eines Neuwagens muss der Käufer einen Preis bezahlen, der regelmäßig über dem liegt, was er bekommen würde, wenn er das Fahrzeug am gleichen Tag wieder verkaufen wollte. Die Kaufpreise, die für Fahrzeuge mit einer Tageszulassung auf den Händler bezahlt werden, verdeutlichen diesen Umstand. Wer als Käufer hingegen besonderen Wert darauf legt, ein Fahrzeug zu erwerben, das vor ihm noch keine andere Person besessen und benutzt hat, mag diesen Umstand akzeptieren. Zugleich erhält er die Sicherheit, dass das Fahrzeug tatsächlich noch neuwertig ist und keiner unerkannten Nutzung unterzogen wurde.

Der Kauf eines Neuwagens bedeutet für den Käufer eine verhältnismäßig hohe finanzielle Belastung, da der Neuwert sich weitaus stärker im Preis niederschlägt, als dies bei einem Gebrauchten der Fall ist. Die Händler versuchen oft, diesen Aspekt mit einer Tageszulassung auszugleichen. Wer seinen Neuwagen nach kurzer Zeit wieder verkaufen möchte, muss gegenüber dem Neupreis einen erheblichen Preisnachlass akzeptieren. Mit dem Kauf eines Neuwagens kann der Käufer sicher sein, der erste Besitzer eines Fahrzeuges zu sein, das vorher noch kein anderer gefahren hat. Angesichts der extrem schnellen technischen Entwicklung ist allerdings auch ein heute neues Fahrzeug in wenigen Jahren wieder relativ veraltet. Nicht zuletzt hängt die Entscheidung von den finanziellen Möglichkeiten des Käufers ab.

1.2 Unterhaltskosten

Mit dem Kauf eines Autos fallen Betriebs- und Unterhaltungskosten an. Ferner Fixkosten, also Kosten, die regelmäßig und zwangsläufig anfallen. Dazu gehören zunächst die Kfz-Haftpflicht und Kaskoversicherung, sowie die Kfz-Steuer. Mit dem Kauf eines schadstoffarmen Kfz lassen sich Steuer und auch Versicherung etwas reduzieren. Ferner gehören die Gebühren für die TÜV- und Abgasuntersuchung und gegebenenfalls die Miete für eine Garage oder Stellplatz dazu. Wenn Sie dann noch den Wertverlust des Fahrzeuges dazu rechnen, ist die Bilanz vollständig.

1.3 Diesel oder Benziner?

Die Entscheidung, ob Sie sich einen Diesel oder einen Benziner kaufen, sollte nicht unbedingt eine weltanschauliche Grundlage haben. Früher galten Diesel als laut, langsam, schwerfällig und dreckig. Heute haben Diesel mit der Qualität und dem Image von Benzinern durchaus gleichgezogen. Dank moderner Technik verfügen auch sie über ein Leistungspotential, das hohe Drehmomente und starke Beschleunigungskräfte freisetzen. Dieselfahrzeuge sind in der Anschaffung teurer als Benziner, da ihre Motorentechnik anspruchsvoller ist. Sie müssen teurer versichert werden und auch in der Kfz-Steuer ist ein höherer Basissatz fällig. Auf der anderen Seite ist ihr Kraftstoffverbrauch um einiges niedriger als der des Benziners und die Kraftstoffpreise für Diesel liegen immer um etwa 10 Cent unter den Benzinpreisen. So gibt es im Vergleich der Kostenkalkulation zwischen Diesel und Benziner eine Schnittstelle, an der die Anschaffungs- und Unterhaltungskosten den Verbrauchskosten unterliegen. Ab einer bestimmten Kilometerleistung, die man pauschal bei 15 bis 20.000 Kilometerleistung im Jahr ansetzen kann, ist der Diesel in Bezug auf die Gesamtkosten eindeutig günstiger als ein Benziner. Als Käufer müssen Sie also Ihre persönliche Situation hinsichtlich Ihres Fahrverhaltens, Ihres Nutzungsbedarfs und Ihres Geldbeutels bewerten.

2 Das alte Auto verkaufen

In jedem Fall sollte beim Verkauf eines Autos ein schriftlicher Kaufvertrag verwendet werden. Im Handel, beim ADAC oder im Internet gibt es hierfür geeignete Vordrucke. Der private Verkäufer sollte beim Verkauf seines privat genutzten Fahrzeuges seine Haftung für Sachmängel ausschließen. Von einem privaten Verkäufer wird auch keine Untersuchung des Fahrzeuges verlangt. Aussagen über die Laufleistung und Baujahr werden, soweit kein arglistiges Handeln erkennbar ist, im Gegensatz zum gewerblichen Händler, nicht als Zusicherung oder Garantie beurteilt. Der Käufer eines Gebrauchtfahrzeuges muss mit Verschleißerscheinungen rechnen. Verschleiß, Abnutzung und Alterung stellen keinen Mangel dar, soweit sie nicht über das hinausgehen, was bei einem PKW dieses Typs angesichts seines Alters und seiner Laufleistung üblicherweise zu erwarten ist. Der Käufer

muss daher immer mit einer gewissen Reparaturanfälligkeit rechnen. Auch wenn in den Verkaufsverhandlungen davon gesprochen wird, dass das Fahrzeug technisch in Ordnung und einwandfrei sei, liege kein Mangel vor.

Ob ein Käufer eine Erklärung des Verkäufers als Zusicherung einer Eigenschaft bewertet, beurteilt sich danach, dass aus der Sicht des Käufers der Wille des Verkäufers erkennbar wird, die Gewährleistung für das Vorhandensein einer bestimmten Eigenschaft des Fahrzeuges zu übernehmen. Um sicher zu gehen, empfiehlt sich, im Kaufvertrag möglichst genau den Zustand und den Kenntnisstand des Verkäufers zu beschreiben. Soweit Mängel und Vorschäden, insbesondere Unfallschäden, bekannt sind, sollten diese bezeichnet werden.

Die Vereinbarung eines Gewährleistungsausschlusses führt dazu, dass der Käufer gegen einen privaten Verkäufer Gewährleistungsansprüche auf Nacherfüllung, Minderung, Schadensersatz oder Rücktritt nur dann erheben kann, wenn der Verkäufer bestimmte Eigenschaften zugesichert hat. Mündliche Vereinbarungen sollten dokumentiert werden. Ansonsten ist die Klausel nützlich, dass mündliche Vereinbarungen nicht bestehen.

2.1 Inzahlungnahme durch einen Händler

Wenn Sie Ihr altes Auto verkaufen möchten, können Sie es bei einem Händler in Zahlung geben und zugleich einen Neuwagen erwerben. Das Altfahrzeug kann dem Händler auch in Kommission übergeben werden, so dass dieser im Namen und auf Rechnung des Eigentümers das Fahrzeug verkaufen kann. Der Händler braucht so dem Käufer keine Mehrwertsteuer zu berechnen und an das Finanzamt abzuführen, die bei einer Inzahlungnahme des alten Fahrzeuges durch den Händler aber fällig wäre. Einige Händler überbieten sich darin, beim Kauf eines Neuwagens für den in Zahlung gegebenen Altwagen einen Preis zu zahlen, der weit über dem Verkehrswert liegt. Dieses durchaus interessante Angebot muss mit der Alternative verglichen werden, wenn das Fahrzeug privat verkauft wird. Selbst wenn der Händler das Altfahrzeug in Zahlung nimmt, hat er es zunächst selber auf dem Hof stehen und trägt das Risiko, dafür einen Käufer finden zu müssen. Insoweit macht eine Inzahlungnahme für ihn nicht unbedingt einen wirtschaftlichen Sinn, so dass es für den Verkäufer vorteilhafter sein kann, das eigene alte Fahrzeug privat zu verkaufen. Gerade durch die Möglichkeiten des Internet kann ein Fahrzeug kostengünstig bundesweit angeboten werden.

2.2 Fahrzeugpapiere, Ummeldung, Versicherung

Die Zulassungsbescheinigung I und II, die dem früheren Kraftfahrzeugschein und Kraftfahrzeugbrief entsprechen und bei älteren Fahrzeugen noch immer in Verwendung sind, darf dem Käufer neben der Übergabe des Fahrzeuges nur gegen Zahlung des Kaufpreises übergeben werden. Am sichersten ist die Barzahlung. Schecks können ungedeckt

oder gefälscht sein. Auch Stundungen und Ratenzahlungen bergen erhebliche Risiken, wenn der Käufer das Fahrzeug übernimmt, nutzt und keine Zahlungen mehr leistet. Besondere Vorsicht ist bei Verkäufen geboten, bei denen sich der Käufer über das Internet meldet. Die Kaufinteressenten akzeptieren den Kaufpreis oft ohne große Verhandlungen und übersenden Barschecks, die um einiges über dem Kaufpreis liegen. Der Verkäufer soll die Differenz dann dem Käufer in bar aushändigen oder auf ein Konto überwiesen. Die Schecks sind regelmäßig ungedeckt.

Werden die Fahrzeugpapiere übergeben, muss der Käufer den Erhalt quittieren. Gut ist es, auch eine Kopie des Personalausweises zu verlangen. Wurde das Fahrzeug verkauft, ist die Zulassungsstelle und die eigene Versicherung zu informieren. Der Käufer muss sich bei seiner eigenen Versicherung eine Versicherungsdoppelkarte besorgen und kann das Fahrzeug mit dem Brief ummelden. Der Käufer muss sich vertraglich verpflichten, das Fahrzeug umgehend umzumelden und im Fall eines Haftpflichtschadens den dem Verkäufer eintretenden Verlust seines Schadensfreiheitsrabattes zu ersetzen. Bis das Fahrzeug neu versichert ist, gilt die Haftpflichtversicherung des Verkäufers. Gut ist, bei der Übergabe den Zeitpunkt nach Datum und Uhrzeit festzuhalten und bestätigen zu lassen und damit die Halterhaftung des Verkäufers einzugrenzen. Am sichersten ist es allerdings, wenn der Verkäufer das Fahrzeug vor dem Verkauf oder der Übergabe an den Käufer bei der Zulassungsstelle selbst abmeldet und es dem Käufer überlässt, das Fahrzeug wieder anzumelden. Der Käufer kann sich für den Transport auch eine rote Nummer besorgen oder das Fahrzeug auf einen Transportanhänger aufladen. Diese Verfahrensweise empfiehlt sich vor allem dann, wenn der Käufer seinen Wohnsitz nicht in Deutschland hat. Beide Parteien können auch gemeinsam zur Zulassungsstelle gehen und dort das Fahrzeug ummelden.

2.3 Tipps

Bieten Sie Ihr Fahrzeug möglichst nicht unter Zeitdruck an. Vor allem kaufen Sie Ihr neues Fahrzeug nicht, indem Sie mit dem Erhalt des Kaufpreises für Ihr altes Fahrzeug kalkulieren. Ausgefallene Modelle haben oft bessere Chancen, wenn sie in Tageszeitungen oder über eine Gebrauchtwagenbörse im Internet angeboten werden. Informieren Sie sich über den aktuellen Wert Ihres Fahrzeuges. Im Internet können Sie mit Eingabe der Fahrzeugdaten bei verschiedenen Anbietern den Wert ermitteln. Letztlich richtet sich der Preis aber immer danach, was ein Kaufinteressent bereit ist, für das Fahrzeug zu bezahlen. Präsentieren Sie das Fahrzeug in einem optisch sauberen Zustand. Der Innenraum sollte gesäubert und aufgeräumt sein. Ein voller Aschenbecher macht keinen guten Eindruck. Die Felgen sollten sauber sein. Mit einer Motorwäsche kann auch der Motorraum aufgefrischt werden. Die Batteriepole sind von Oxydierungen zu befreien. Empfehlenswert ist, das Auto über den TÜV zu fahren und mit einer neuen TÜV-Plakette anzubieten. Sie wirkt wie ein erster Beweis dafür, dass das Fahrzeug technisch in Ordnung ist. Je weniger Aufwand ein Kaufinteressent in das Fahrzeug investieren muss, umso leichter fällt oft die Kaufentscheidung.

Kaufverhandlungen mit Besichtigung des Fahrzeuges sollten nicht in der Dunkelheit geführt werden, da eine Inaugenscheinnahme kaum verlässlich möglich ist und Misstrauen weckt.

3 Neuwagen kaufen

Ein Neuwagen ist grundsätzlich ein unbenutztes und fabrikneues Fahrzeug. Hier gibt es viel Streit. Unbenutzt ist es, wenn es noch nicht im Straßenverkehr gefahren wurde. Fabrikneu ist der PKW, wenn und solange das Modell dieses Typs unverändert vom Hersteller gebaut wird, keine durch eine längere Standzeit bedingten Mängel aufweist und zwischen Produktion und Kaufvertrag höchstens zwölf Monate liegen. Tageszulassungen sind eine besondere Form des Neuwagengeschäfts und erfolgen im Absatzinteresse des Händlers. Sie dienen nicht der Nutzung des Fahrzeuges. Vorführgewagen gelten daher nicht als Neuwagen, da sie zugelassen und im Straßenverkehr genutzt wurden. Die Standzeit ist für die Wertschätzung insoweit von Bedeutung, als bei einem Haldenfahrzeug die Lebensdauer von Batterie, Reifen und Lack wetterbedingt und standzeitbedingt gemindert werden. Auch wenn nachfolgende Fahrzeuge mit technischen Neuerungen, wie Beifahrerairbag oder Wegfahrsperre, ausgeliefert werden, gilt das vorhergehende Modell nicht mehr als fabrikneu.

Der Verkäufer muss dem Käufer gemäß § 433 BGB ein sachmangelfreies Fahrzeug verschaffen. Es muss also die vereinbarte Beschaffenheit aufweisen. Fehlt eine konkrete Vereinbarung, muss es sich für die nach dem Kaufvertrag vorausgesetzte oder die übliche Verwendung eignen und den Erwartungen entsprechen, die der Käufer nach der Art der Sache haben darf. Der Händler muss sich auch an seinen Aussagen in Prospekten und Internetseiten des Herstellers messen lassen. Er haftet für eigene Erklärungen genauso wie für Angaben in öffentlichen Äußerungen des Herstellers. Wenn der Händler im Kaufvertrag als Ausstattungsmerkmal - Basisausstattung - vermerkt, muss er dafür einstehen, dass das Fahrzeug das vom Hersteller beworbene und zur Grundausstattung gehörende Merkmal ABS tatsächlich auch aufweist. Für beide Parteien ist es immer zweckmäßig, bestimmte Wünsche des Käufers und bestimmte beschreibende oder einschränkende Aussagen des Verkäufers im Kaufvertrag festzuhalten. Äußerungen des Verkäufers können auch als Anpreisungen verstanden werden und stellen oft keine wertbildenden Eigenschaften des Fahrzeuges dar. Dem Verkäufer obliegt keine besondere Hinweis- oder Aufklärungspflicht, wenn der Käufer angesichts einer von ihm durchgeführten Probefahrt die fahrzeugtypischen Besonderheiten eines Fahrzeuges ohne weiteres hätte erkennen können. Insoweit sind beide Parteien gut beraten, wenn ein Kaufinteressent immer eine Probefahrt macht und eventuelle Unzulänglichkeiten vor vornherein bewusst in die Kaufentscheidung einbezieht.

3.1 Probefahrt

Für eine Probefahrt empfehlen sich konkrete Absprachen hinsichtlich der Dauer und bei einer längeren Nutzungszeit der Fahrtstrecke. Wenn der Käufer einen Unfall verursacht, haftet er nur für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit. Der Kaufinteressent darf ohne zusätzliche Vereinbarung davon ausgehen, dass der Händler eine Vollkaskoversicherung abgeschlossen hat und seine Haftung bei leichter Fahrlässigkeit regelmäßig ausgeschlossen ist. Schließlich hat der Händler ein geschäftliches Interesse daran, dass der Kaufinteressent das Fahrverhalten und die Ausstattung eines Neuwagens prüft. Die Vereinbarung eines Selbstbehaltes des Kaufinteressenten wird für zulässig erachtet.

3.2 Kaufvertrag

Im Neuwagenhandel werden Kaufvertragsformulare auf der Grundlage der Neuwagenverkaufsbedingungen (NWVB) des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. oder des Verbandes der Automobilindustrie e.V. verwendet, die grundsätzlich nicht verhandelbar sind. Sie enthalten Bestimmungen über Vertragsbindung, Lieferfristen, Liefer- und Zahlungsbedingungen und Sachmängelansprüche. Auch wenn mündliche Nebenabreden wirksam vereinbart werden können, sollten sie aus Beweisgründen immer in den schriftlichen Vertrag eingebunden werden. Der Kaufinteressent ist mit seiner Unterschrift an die Bestellung des Neufahrzeuges gebunden. Daher ist es wichtig, den Vertrag erst dann zu unterzeichnen, wenn alle anderen Aspekte wie die Inzahlungnahme des alten Fahrzeuges, die Finanzierung oder die Lieferzeit geklärt sind. Der Kunde ist nur bis zum Ablauf der Annahmefrist für den Verkäufer an seine Bestellung gebunden. Nach den NWVB kann der Händler sofort, hat aber auch vier Wochen Zeit, das Angebot des Kunden anzunehmen, wenn er das Fahrzeug nicht vorrätig hat. Diese lange Bindungsfrist ist wegen der organisatorischen Bearbeitung der Bestellung und Beschaffung des bestellten Fahrzeuges wirksam.

3.3 Finanzierung

Neuwagenkäufe werden meist fremdfinanziert. Der Käufer kann bei seiner Hausbank ein privates Darlehen aufnehmen und damit das Fahrzeug bezahlen. Er schließt zwei selbständige Verträge, nämlich den Kaufvertrag für das Fahrzeug und den Darlehensvertrag ab. Da der Verkäufer in diesem Fall an der Darlehensaufnahme in keiner Weise mitgewirkt hat, besteht zwischen beiden Verträgen keine rechtliche Verbindung. Wenn am Fahrzeug Mängel auftreten und der Käufer vom Kaufvertrag zurücktritt, bleibt er nach wie vor in der Darlehensverpflichtung und muss an die Bank weiterhin die Kreditraten bezahlen. Da der Verkäufer den Kaufpreis erstatten muss, kann der Käufer allenfalls mit der Bank über die vorzeitige Rückzahlung des Darlehens verhandeln. Die Bank muss sich darauf aber nicht einlassen. Der Käufer verfügt dann aber nach wie vor über das Kapital und kann erneut ein

Fahrzeug kaufen. Gegenüber dem Händler tritt er zumindest als Barzahler auf und kann leichter über Rabatte verhandeln, als wenn er sich das Geld gegebenenfalls mit Vermittlung des Händlers noch beschaffen müsste.

Die andere Form der Finanzierung des Neuwagens besteht darin, auf ein vom Händler vermitteltes Darlehen zurückzugreifen. Viele Hersteller von Neufahrzeugen werben über eigene Bankinstitute oder in Zusammenarbeit mit anderen Banken mit teils extrem günstigen Kreditzinsen, die den Kaufinteressenten zum Kauf ihrer Fahrzeuge motivieren sollen. Der Käufer muss sich die Angebote genau ansehen und darf sich nicht durch vermeintlich günstige Konditionen blenden lassen. Oft fordert die Bank eine hohe Anzahlung auf den Kaufpreis, die die Haushaltskasse des Käufers genauso belasten kann, wie eine Finanzierung, die kurzfristig ausgelegt ist und hohe Ratenzahlungen nach sich zieht. Eine weitere Variante sind Darlehen, die zwar sehr niedrige monatliche Teilzahlungen gewähren, aber nach Ablauf des Vertrages eine sehr hohe Abschlusszahlung erfordern, die dann unter Umständen teuer finanziert werden muss. Der Vorteil des Käufers liegt bei einem über den Händler vermittelten Darlehen darin, dass es sich um ein verbundenes Geschäft handelt, bei dem der Käufer den Darlehensvertrag innerhalb von zwei Wochen immer noch widerrufen kann und darüber hinaus im Gewährleistungsfall Einwendungen aus dem Kaufvertrag auch dem Kreditgeber entgegen halten kann. Voraussetzung für ein gebundenes Geschäft ist die wirtschaftliche Einheit beider Verträge. Diese wird vermutet, wenn der Händler selbst das Darlehen zum Neuwagenkauf gewährt oder den Darlehensvertrag vermittelt. Da der Händler an der Darlehensgewährung ein eigenes wirtschaftliches Interesse hat, muss er akzeptieren, dass sein Kunde vor allem bei mangelhaften Fahrzeugen das gesamte Geschäft vollständig rückgängig machen kann.

Der Käufer kann bei erheblichen Mängeln des Neuwagens nach zwei erfolglosen Nachbesserungsversuchen des Händlers vom Kaufvertrag zurücktreten. Bis zur Erklärung des Rücktritts muss er die Kreditraten weiter bezahlen. Soweit er sich mit einer Minderung begnügt, muss der Darlehensbetrag entsprechend der Minderungsquote reduziert werden, so dass auch die Raten sinken. Bei einem Teildarlehen ist der Minderungsbetrag anteilig auf den Darlehensbetrag anzurechnen.

3.4 Lieferfrist

Wegen der Lieferfrist kann der Besteller einen kalendermäßig bestimmten Liefertermin, zum Beispiel 7.11.2011 oder eine nach dem Kalender zu bestimmende Lieferzeit, zum Beispiel 3 Monate ab Kaufdatum, vereinbaren. Dies gewährt ihm die größtmögliche Sicherheit. Mit dem Ablauf des genau bezeichneten Liefertermins gerät der Händler automatisch in Verzug. Bei einer fehlenden oder unverbindlichen Vereinbarung einer Lieferfrist kommt der Händler erst durch eine Mahnung des Bestellers nach weiteren sechs Wochen in Verzug. Der Begriff - schnellstmöglich - soll eine Lieferfrist von bis zu zwölf Wochen erlauben.

3.5 Verzug, Verzugsschaden

Ist der Händler mit der Lieferung in Verzug, muss er dem Käufer den Verzugsschaden ersetzen. Er haftet, soweit er die Verzögerung zu vertreten hat. Dabei wird vermutet, dass er die Verzögerung zu vertreten hat, weil er die organisatorischen Voraussetzungen zu schaffen hat, um seiner Lieferpflicht aufgrund des Kaufvertrages nachzukommen. Sofern der Händler nachweisen kann, dass die Verzögerung für ihn infolge Streiks oder Naturkatastrophen unabwendbar war, entfällt seine Haftung. Der Verzugsschaden des Käufers besteht darin, dass er das neue Fahrzeug nicht nutzen kann. So muss der Händler die Kosten für einen Mietwagen ersetzen oder den Zinsaufwand, falls der Käufer das Fahrzeug finanziert hat. Wird kein Mietwagen angemietet und steht kein anderes Fahrzeug zur Verfügung, muss der entgangene Gebrauchsvorteil ersetzt werden, der nach entsprechenden Tabellen ermittelt wird. Soweit ein vorhandenes Fahrzeug weiter genutzt wird, kommt als Verzugsschaden der Wertverlust dieses benutzten Fahrzeuges abzüglich der daraus gezogenen Nutzungen in Betracht. Die Händler beschränken in ihren AGB die Höhe des Verzugsschadens zulässigerweise auf 5 % des Kaufpreises.

3.6 Rücktritt vom Kaufvertrag, Schadensersatzanspruch

Wenn der Käufer infolge des Verzugs kein Kaufinteresse mehr hat, kann er vom Kaufvertrag auch zurücktreten. Dazu muss er dem Händler nach Eintritt der Fälligkeit infolge der Lieferfrist eine weitere angemessene Frist setzen. Danach kann er zurücktreten. Es kommt nicht darauf an, ob der Händler die Verzögerung dann noch zu vertreten hat oder nicht. In den NWVB der Händler wird das Rücktrittsrecht für die Fälle höherer Gewalt oder Betriebsstörungen beim Lieferanten dahingehend eingeschränkt, dass es erst vier Monate nach dem vereinbarten Liefertermin und aufgrund der erforderlichen Mahnung nach fünfenehalb Monaten nach einem unverbindlichen Liefertermin erklärt werden kann. Neben dem Rücktritt kann der Käufer vom Verkäufer auch den Schaden ersetzt verlangen, der ihm durch die Nichterfüllung des Kaufvertrages entstanden ist. Er ist so zu stellen, als ob der Verkäufer den Vertrag erfüllt hätte. Die NWVB enthalten mehrere Regelungen, die den Schadensersatzanspruch einschränken

3.7 Kaufpreis, Preiserhöhung

Beim Kaufpreis ist darauf zu achten, dass ein scheinbar günstiges Angebot nebst hohen Rabatten nicht durch Bearbeitungsgebühren oder überhöhte Überführungskosten wieder neutralisiert wird. Der Käufer muss damit rechnen, dass er Preiserhöhungen akzeptieren muss, wenn zwischen Vertragsabschluss und Liefertermin mehr als vier Monate liegen. Sie sind zulässig, wenn die möglichen Gründe für die Preiserhöhung bezeichnet werden und dem Käufer bei einer Preiserhöhung von mehr als 5 % ein Rücktrittsrecht zuerkannt wird. Sie können den Preiserhöhungsvorbehalt aber auch ausschließen, indem Sie einen Festpreis

vereinbaren. Der Kaufpreis ist fällig und zahlbar bei der Rechnungsstellung und Übergabe des Fahrzeuges.

3.8 Rechte des Käufers

Wenn der Neuwagen nicht die im Kaufvertrag vereinbarte und üblicherweise zu erwartende Beschaffenheit aufweist, ist er mangelbehaftet. Bei einem reinen Funktionsmangel wird auf das redliche und vernünftige Verhalten eines durchschnittlichen Käufers abgestellt. Der Beurteilungsmaßstab richtet sich nach vergleichbaren Fahrzeugen der gleichen Klasse, so dass überzogene Qualitätsanforderungen und unterdurchschnittliche Qualitätsniveaus unbeachtlich sind. So wurde die serienmäßige Unterdimensionierung der Kupplung in einem PKW der gehobenen Klasse als Fehler beurteilt. Konstruktionsänderungen, Form- und Farbabweichungen sind meist in den AGB der Händler vorbehalten und sind keine Fehler, solange sie unwesentlich und zumutbar sind. Wer einen PKW in der Farbe schwarz bestellt hat und in blau geliefert bekommt, kann danach einen Fehler gelten machen.

3.9 Gewährleistungsrechte des Käufers beim Neuwagenkauf

Beim Neuwagenkauf bestehen die Gewährleistungsrechte des Käufers bei Mängeln vor allem in der Nachbesserung. Beim Gebrauchtwagenkauf steht eher der Minderungsanspruch im Vordergrund. Nachbesserung bedeutet, dass der Käufer die Beseitigung des Mangels verlangen kann oder die Lieferung eines mangelfreien Neuwagens. Soweit der Mangel die Gebrauchstauglichkeit nicht beeinträchtigt und einfach und unauffällig zu beheben ist, darf der Händler zunächst zwei Nachbesserungsversuche unternehmen. Schlagen beide Versuche fehl, kann der Käufer den Kaufpreis bei nicht wesentlichen Fehlern mindern und bei wesentlichen Fehlern vom Kaufvertrag zurücktreten und Schadensersatz verlangen. Wichtig ist also, dass der Käufer den Mangel nicht voreilig selbst beheben lässt. Der angemessene Minderwert lässt sich oft nur durch ein Sachverständigengutachten bestimmen. Wenn der Käufer den Rücktritt erklärt, muss der Händler den Kaufpreis zurückzahlen, der Käufer muss aber auch für die Zeit der Fahrzeugnutzung Nutzungsersatz entrichten. Wenn der Händler den Mangel auch noch zu vertreten hat und dies wird zunächst gesetzlich vermutet, muss er dem Käufer auch noch Schadensersatz leisten. Der Käufer kann dann nach seiner Wahl das mangelhafte Fahrzeug dennoch behalten und Wertersatz verlangen oder er gibt das Fahrzeug zurück und kann alle mit dem Scheitern des Kaufvertrages verbundenen Nachteile ersetzt verlangen. Dazu gehören auch die Mehrkosten für die Beschaffung eines Ersatzfahrzeuges.

3.10 Gewährleistungsfrist beim Neuwagenkauf

Wichtig ist, dass die Gewährleistungszeit des Händlers zwei Jahre beträgt. Anders als beim Verkauf eines Gebrauchtfahrzeuges darf sie für Neufahrzeuge auch nicht verkürzt werden.

Zugunsten des Käufers wird außerdem vermutet und unterstellt, dass ein Mangel bereits bei der Übergabe des Fahrzeuges vorgelegen hat, wenn er innerhalb von sechs Monaten nach der Übergabe aufgetreten ist.

3.11 Garantieerklärungen von Händler und Hersteller

Garantien wirken verkaufsfördernd. Der Vorteil des Käufers eines Neuwagens, wonach ein Mangel bis sechs Monate nach der Übergabe ohne weiteres dem Händler angelastet wird, ist hinfällig, wenn der Mangel erst danach auftritt. Dann muss der Käufer beweisen, dass der Mangel bei Fahrzeugübergabe bereits vorhanden war. Aus diesem Grund geben Händler und Hersteller eine Beschaffenheitsgarantie. Sie übernehmen die Haftung dafür, dass das Fahrzeug für eine bestimmte Dauer, nämlich die Garantiezeit, eine bestimmte Beschaffenheit aufweist. Tritt in der Garantiezeit ein Mangel ein, so wird vermutet, dass der Garantiefall vorliegt. Allenfalls wenn der Garantiegeber beweist, dass der Fehler auf unsachgemäßen Gebrauch oder sachwidrige Behandlung zurückzuführen ist, kann er sich entlasten. Die Garantiezeit geht zeitlich über die sechs Monate hinaus, in der ein Fehler zu Lasten des Händlers vom Gesetz her vermutet wird. Um Unklarheiten vorzubeugen, ist ratsam, klar festzulegen, wen genau der Käufer im Garantiefall als Garantiegeber in Anspruch nehmen kann. Zur Erhaltung der Garantieansprüche muss der Käufer die Bedingungen der Garantie in Bezug auf Wartung, Inspektion und Reparatur durch eine autorisierte Werkstatt berücksichtigen. Mit der Mobilitätsgarantie versprechen einige Hersteller, dass sie bei einer Autopanne innerhalb der Garantiezeit Hilfe leisten und bestimmte Serviceleistungen erbringen.

4 Gebrauchtwagen kaufen

Nach der Rechtsprechung werden an gewerbliche und private Verkäufer von Gebrauchtwagen unterschiedliche Anforderungen an Untersuchungs- und Hinweispflichten gestellt. Auch hier gilt wie beim Neuwagenkauf, dass das Gebrauchtfahrzeug die im Kaufvertrag vereinbarte Beschaffenheit aufweist. Fehlt diesbezüglich eine Vereinbarung, entscheidet die nach dem Kaufvertrag vorausgesetzte Verwendung oder die Eignung für die übliche Verwendung und die im redlichen Geschäftsverkehr zu erwartende Beschaffenheit. Der Gewährleistungsausschluss für Mängel des Fahrzeuges ist nur noch möglich, wenn ein gewerblicher Verkäufer selbst an einen gewerblichen Käufer verkauft oder Privatpersonen untereinander verkaufen und kaufen.

Bei einem Verbrauchsgüterkauf, also einem Verkauf durch einen Händler an einen privaten Käufer, kann die Gewährleistung nicht mehr eingeschränkt werden. Der Händler hat als Verkäufer für bei der Übergabe vorhandene Mängel des Gebrauchtfahrzeuges einzustehen, und zwar unabhängig davon, ob er die Mängel kannte oder nicht. Soweit innerhalb von sechs

Monaten ein Mangel auftritt, wird gesetzlich vermutet, dass dieser Mangel bei der Übergabe bereits vorhanden war. Daher trifft den Gebrauchtwagenhändler nach der Rechtsprechung eine generelle Untersuchungspflicht in Form einer Sicht- und Funktionskontrolle. Soweit augenscheinliche Anhaltspunkte für einen Schaden erkennbar sind, muss der Händler weitere Untersuchungen anstellen und den Käufer im Verdachtsfall darauf hinweisen. Andernfalls muss sich der Händler Arglist vorhalten lassen.

Vertragsklauseln wie „gekauft wie besehen“, „wie besichtigt und Probe gefahren“, sind daher nichtig, weil sie die Untersuchungspflicht des Händlers unterlaufen. Der Händler kann allenfalls den Anspruch des Käufers auf Schadensersatz beschränken oder auch ausschließen. Ebenso kann die Verjährungsfrist für Gewährleistungsansprüche auf ein Jahr verkürzt werden. Somit hat der Gebrauchtwagenhändler nur über den Ausschluss von Schadensersatz und die Verkürzung der Gewährleistungsfrist die Möglichkeit, sein Risiko zu begrenzen. Auch kann der Händler nicht den Käufer verpflichten, das Fahrzeug selbst in einer Fachwerkstatt überprüfen zu lassen. Auch mit der Klausel - gekauft wie besehen - können nur solche Mängel ausgeschlossen werden, die ein Laie selbst erkennen kann.

4.1 Beschaffenheitsvereinbarungen

Schäden an einem Gebrauchtwagen stellen dann keinen Mangel dar, wenn die Parteien einvernehmlich das beschädigte Fahrzeug zum Gegenstand ihres Vertrages gemacht haben. Dann liegt eine Beschaffenheitsvereinbarung vor. Wird ein Fahrzeug als - Bastlerfahrzeug oder Unfallfahrzeug oder als Schrott - verkauft, werden Gewährleistungsansprüche allerdings nicht ausgeschlossen, da damit nicht die Reparaturbedürftigkeit zum Ausdruck gebracht werden sollte. Dem Händler geht es hier darum, seine Gewährleistungshaftung auszuschließen. Der Vertragszweck besteht jedoch darin, ein gebrauchtes Fahrzeug zu kaufen und damit am Verkehr teilzunehmen. Der Verkäufer kann dann seine Gewährleistungshaftung nicht mit der Beschreibung als Bastlerfahrzeug ausschließen. Es empfiehlt sich, die vorhandenen Mängel in den Kaufvertrag aufzunehmen und das Streitrisiko zu minimieren. Der Begriff - Unfallwagen - ist für sich allein gesehen nicht allzu aussagefähig, da nicht klar ist, ob das Fahrzeug reparaturfähig ist oder nur noch ausgeschlachtet werden soll. Ein Mangel liegt erst dann vor, wenn der tatsächliche Zustand des Fahrzeuges von dem Zustand abweicht, den die Parteien gemeinsam vorausgesetzt haben und dieser Mangel die Eignung des Fahrzeuges zum vertraglich vorausgesetzten Gebrauch mindert oder aufhebt. Es kommt also darauf an, als was und zu welchem Zweck das Fahrzeug verkauft und gekauft wurde.

4.2 Händler als Agenturverkäufer

Gebrauchtwagenhändler versuchen die Sachmängelhaftung daher dadurch zu vermeiden, dass sie selbst nicht als Verkäufer auftreten, sondern nur als Vermittler eines Kaufvertrages

mit dem Eigentümer des Fahrzeuges, der das Fahrzeug dann als Privatperson verkauft. Bei der Veräußerung als Privatperson ist der Gewährleistungsausschluss dann weitgehend zulässig. Da der Händler damit seine Haftung umgeht, wird eine Vermittlung dann als Umgehungsgeschäft beurteilt, wenn der Händler bei einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise als der Verkäufer des Fahrzeuges zu sehen ist. So ist der Händler als Verkäufer zu bewerten, wenn er das Fahrzeug vorher selbst angekauft hat oder das Fahrzeug bei einem Neuwagengeschäft in Zahlung genommen und dabei eine auf den Neuwagenpreis anzurechnende Mindestverkaufspreisgarantie abgegeben hat. In diesem Fall handelt es sich wirtschaftlich um ein Eigengeschäft des Händlers und er unterliegt der Gewährleistungshaftung, die er nicht ausschließen kann. Als Käufer müssen Sie daher darauf achten, dass im Kaufvertrag der Händler als Verkäufer benannt wird und nicht eine Privatperson.

4.3 Kauf von einer Privatperson

Der private Verkäufer kann im Gegensatz zum gewerblichen Gebrauchtwagenhändler beim Verkauf seines privat genutzten Gebrauchtwagens seine Gewährleistungshaftung ausschließen, soweit er keine Garantie übernommen oder Eigenschaften zugesichert oder Mängel arglistig verschwiegen hat. Der private Verkäufer muss das Fahrzeug auch nicht untersuchen. Seine Aussagen über Fahrleistung und andere Merkmale werden nur dann als Zusicherung einer Eigenschaft oder als Garantieerklärung gewürdigt, wenn der Käufer ersichtlichen Wert darauf legte und sie in den Kaufvertrag hineingeschrieben hat.

4.4 Verschleiß und Abnutzung

Als Käufer eines Gebrauchtwagens müssen Sie mit Verschleißerscheinungen, Abnutzung durch den Gebrauch und Alterung des Materials rechnen, ebenso mit einer gewissen Reparaturanfälligkeit und mit noch nicht offenbar gewordenen Verschleißerscheinungen, die erst im weiteren Verlauf zur Funktionsunfähigkeit des Fahrzeugs führen können, sofern das Verschleißteil nicht ersetzt wird. Der

4.5 Beschaffenheitsvereinbarung und Beschaffenheitsgarantie

Die Haftung des Verkäufers bestimmt sich zunächst danach, was im Kaufvertrag vereinbart wurde. Danach muss der Verkäufer ein Fahrzeug mit der vereinbarten Beschaffenheit liefern, die sich nach dem Vertragsinhalt richtet. Soweit der Verkäufer über die reine Beschaffenheit hinaus für ein bestimmtes Merkmal eine Garantie abgegeben hat, kann auch er sich nicht auf den Gewährleistungsausschluss zurückziehen. Eine solche Beschaffenheitsgarantie liegt vor, wenn er für das Vorhandensein dieses Merkmals eintreten will, etwa weil der Käufer auf dessen Existenz ausdrücklich und erkennbar besonderen Wert legte. Das Wort Garantie muss dabei nicht verwendet werden. Es kommt

darauf an, wie der Käufer von seinem Erwartungshorizont aus die Zusicherung des Verkäufers vernünftigerweise verstehen durfte. Wenn der Käufer nach wesentlichen preisbestimmenden Merkmale fragte, gilt die Angabe von Laufleistung und Zahl der Vorbesitzer oder Unfallfreiheit als Zusicherung oder Garantieerklärung des Verkäufers. Bloße, nicht in den Kaufvertrag eingefügte Erklärungen während der Verkaufsverhandlungen gelten nicht als Garantie. Erklärungen eines privaten Verkäufers werden weniger streng bewertet als die eines Händlers. So soll die Angabe des vom Tacho abgelesenen Tachostandes und dessen Angabe in einer privaten Verkaufsanzeige keine rechtlich verbindliche Zusicherung der tatsächlichen Kilometerleistung sein. Auch die Angabe unfallfrei ist nach der Rechtsprechung keine Zusicherung und bezieht sich allenfalls auf das, was der Verkäufer in seiner Besitzzeit erkennen und in Erfahrung bringen konnte. Sofern sich bei einem Vorbesitzer doch ein Unfall ereignet hatte, kann er dem nachfolgenden Besitzer und Verkäufer nicht zugerechnet werden.

4.6 Sichtprüfung des Fahrzeuges

Die Gerichte erwarten von einem Händler jedenfalls eine allgemeine Sichtprüfung. Als Käufer können Sie darauf vertrauen, dass der Händler aufgrund seiner Kompetenz das Fahrzeug von außen und innen geprüft und eine Funktionsprüfung durchgeführt hat. Wenn der Händler mit einem werkstattgeprüften Fahrzeug wirbt, könne der Käufer erwarten, dass das Fahrzeug in einer hierfür ausgerüsteten Werkstatt einer sorgfältigen äußeren und inneren Begutachtung, wenn auch ohne Zerlegung der bautechnischen Bestandteile, durch einen Fachmann unter Einsatz üblicher technischer Hilfsmittel wie Hebebühne, Bremsenprüfstand, unterzogen und eventuell festgestellte Mängel behoben wurden. Ob eine Angabe lediglich als unverbindliche Beschreibung und Anpreisung oder als rechtsverbindliche Zusicherung zu verstehen sei, hänge davon ab, wie sie der Käufer verstehen durfte. Bei einem Privatverkäufer gelten diese Anforderungen nicht, zumal seine Möglichkeiten zur Überprüfung des Fahrzeuges gering sind. Seine Angaben in Verkaufsanzeigen kommt in der Regel keine rechtliche Bedeutung zu.

4.7 Baujahr, Alter, Erstzulassung,

Merkmale, wie Baujahr, Alter, Erstzulassung, Laufleistung oder Unfallfreiheit sind je nachdem wertbildende oder wertmindernde Faktoren, die für allein noch keinen Mangel darstellen, da sie die Tauglichkeit des Fahrzeuges für den gewöhnlichen oder vertraglich vorausgesetzten Gebrauch nicht beeinträchtigen. Ein Mangel als Abweichung von der vereinbarten Beschaffenheit kann erst dann vorliegen, wenn der Verkäufer ein bestimmtes Alter oder Baujahr konkret zugesagt und als Kaufmerkmal vereinbart hat. Hierzu muss der vertragliche Wille des Verkäufers erkennbar sein, genau für dieses Merkmal die Gewähr übernehmen zu wollen. Auch darf aus der Angabe der Erstzulassung noch kein Rückschluss auf das Baujahr gezogen werden.

4.8 Kilometerstand

Die Angabe eines bestimmte Kilometerstandes durch einen Händler wird regelmäßig als Beschaffenheitsgarantie angesehen. Bei Verkauf durch eine Privatperson ist zu unterscheiden, ob er als Erst- oder als Folgeverkäufer handelt. Als Zweitverkäufer kann er zuverlässig nur Angaben über seine Besitzzeit machen und kann keine Gewähr für die Gesamtfahrleistung übernehmen. Handelt er als Erstverkäufer kann die Angabe des Kilometerstandes durchaus als Zusicherung gesehen werden. Sie enthält auch die Aussage, dass das Fahrzeug keine höhere als die angebotene Gesamtfahrleistung aufweise. Die Angabe geht im Zweifel über eine bloße Orientierungshilfe hinaus, da sie für den Käufer meist kaufentscheidend ist. Um Streitigkeiten zu vermeiden, sollte im Kaufvertrag klargestellt werden, welche Verbindlichkeit die Angabe haben soll.

4.9 Tachomanipulation

Nach Expertenangaben entstehen Gebrauchtwagenkäufern durch manipulierte Tachometer jedes Jahr Schäden in Millionenhöhe. Mit modernster Technik würden Kilometerstände frisiert, komplette Instrumente ausgetauscht und digitale Speicherchips gewechselt. Mit einem Kilometer-Filter werde während der Fahrt nur jeder zweite gefahrene Kilometer registriert. Auch eine gründliche Untersuchung könne den Betrug oft nicht aufdecken. Ein Kaufinteressent könne nur vorbeugen, indem er das Serviceheft begutachtet, sich frühere Reparaturrechnungen und TÜV-Prüfberichte zeigen lässt und versucht, aus der Abnutzung von Reifen, Pedalen, Sitzbezügen oder Lenkrad Rückschlüsse auf das Alter des Fahrzeuges zu ziehen. Seit 2005 sind Manipulationen am Tacho strafbar. Im Kaufvertrag kann vereinbart werden, dass der Verkäufer, auch wenn ihm keine Arglist nachgewiesen werden kann, den Wagen zurücknimmt oder Schadensersatz leistet, wenn eine Tachomanipulation nachgewiesen wird.

4.10 Zahl der Vorbesitzer

Die Angabe der Zahl der Vorbesitzer durch einen Händler wird in der Regel als Zusicherung einer Eigenschaft angesehen. Gebrauchtwagen vom Erstbesitzer erfahren eine höhere Wertschätzung. Bei mehreren Vorbesitzern sind verborgene Mängel schwieriger zu erkennen und der Umfang der Abnutzung ist meist höher. Im übrigen ist die Zahl der Vorbesitzer namentlich aus dem früheren Kraftfahrzeugbrief erkennbar. Die Zulassungsbescheinigung II gibt die beiden letzten Besitzer bis maximal sechs Besitzer an, daneben die Anzahl der Vorbesitzer. Die Urkunde soll fälschungssicherer sein und damit zuverlässiger Auskunft über den letzten Halter geben können.

4.11 Austauschmotor, Kraftstoffverbrauch

Im Kaufvertrag ist klarzustellen, ob das Fahrzeug den Originalmotor, einen Austauschmotor oder einen generalüberholten Motor hat. Ein Austauschmotor kann wertsteigernd sein, weil die Nutzungsdauer des Fahrzeuges verlängert wird. Wichtig ist, dass durch die Arbeiten am Motor die Betriebserlaubnis nicht erloschen ist. Solange die Angaben korrekt sind, liegt kein Fehler vor. Angaben zum Kraftstoff- und Ölverbrauch sind im Regelfall lediglich unverbindliche, teils subjektive Informationen, die anders als bei einem Neufahrzeug mit einer höheren Toleranz zu beurteilen sind. Lediglich dann, wenn der Verkäufer konkret weiß, dass der Motor ungewöhnliche Verbrauchswerte hat, muss er den Käufer informieren.

4.12 Unfallschaden, Unfallfreiheit

Ein Unfallschaden, der über einen Bagatellschaden hinausgeht, stellt einen Mangel des Fahrzeuges dar. Als Bagatellschäden werden Blechschäden angesehen, deren Reparaturaufwand in der Regel den Betrag von 500 EUR nicht übersteigt. Private Verkäufer und Händler müssen auch ungefragt auf Unfallschäden hinweisen, sofern sie über Bagatellschäden hinausgehen. Ein Händler muss ein Fahrzeug, das er als unfallfrei anbieten will, unter Zuhilfenahme üblicher Instrumentarien auf Unfallspuren untersuchen. Unterlässt er die Prüfung oder verschweigt einen Unfallschaden, liegt ein Mangel vor. Die Erklärungen eines privaten Verkäufers können sich hingegen nur auf die Kenntnisse aus seiner Besitzzeit beziehen. Er darf einen erheblichen Unfallschaden auch nicht bagatellisieren, da er dann arglistig handelt. Der Käufer eines Fahrzeuges, das mehr als einen Besitzer hatte, kann sich also nicht darauf verlassen, dass das Fahrzeug auch beim Vorbesitzer keinen Unfall hatte. Mit einer Aussage zur Unfallfreiheit im Kaufvertrag wird das Risiko eines dem Verkäufer nicht bekannten Unfalls in der Zeit des Vorbesitzers zu Lasten des Käufers verschoben. Stellt der Käufer dann einen Unfallschaden fest, kann sich der Verkäufer auf seinen Gewährleistungsausschluss berufen. Soweit dem Verkäufer aber ein Unfallschaden aus der Vorbesitzzeit bekannt ist, muss er ihn offenbaren.

4.13 Probefahrt und Sichtprüfung

Bei einem gewerblichen Händler gilt der stillschweigende Ausschluss der Haftung für auf einer Probefahrt leicht fahrlässig verursachte Unfälle wie beim Neuwagenhändler. Beim privaten Verkäufer gilt dies nicht. Hier haftet der Kaufinteressent auch für leicht fahrlässig verursachte Schäden. Der Kaufinteressent muss anlässlich einer Probefahrt mindestens 18 Jahre alt sein und einen gültigen Führerschein besitzen. Um das Risiko von Mängeln zu reduzieren und um zumindest augenscheinlich Mängel zu erkennen, empfiehlt sich eine Sichtprüfung des Fahrzeuges.

- Achten Sie auf die TÜV-Plakette. Ein Verkauf des Fahrzeuges kurz vor der Hauptuntersuchung ist verdächtig, da möglicherweise umfangreiche

Instandsetzungsarbeiten anstehen. Lassen Sie sich im Idealfall die Reparaturrechnungen der letzten Jahre und das Wartungsheft zeigen.

- Werfen Sie einen Blick in den Motorraum. Ist der Motor ölverschmiert?
- Springt der Motor sofort an, gibt es irgendwelche Geräusche?
- Sind vor oder nach der Probefahrt unter dem Fahrzeug Öl- oder Flüssigkeitsflecke zu sehen?
- Läuft der Motor im Leerlauf ruhig und regelmäßig?
- Heulende, knarrende Geräusche im Getriebe weisen auf Verschleiß hin. Lässt es sich leicht oder nur mit Mühe schalten?
- Wie greift die Kupplung?
- Das Kühlsystem sollte keine Lötstellen aufweisen, die Wasserschläuche sollten nicht rissig oder porös sein.
- Ungleichmäßig abgefahrene Reifen können auf Mängel am Fahrwerk hinweisen.
- Wie ist das Profil der Reifen?
- Prüfen Sie die Stoßdämpfer, indem Sie das Fahrzeug seitlich niederdrücken und loslassen, es darf nicht nachwippen oder knirschen.
- Prüfen Sie das Lenkungsspiel am Lenkrad. Die Räder müssen reagieren, wenn Sie das Lenkrad kurz eindrehen.
- Untersuchen Sie die Karosserie auf Roststellen, Beulen, Schweißstellen vor allem an unfallträchtigen Stellen an Front und Heck. Sind farbabweichende Lackstellen erkennbar? Blasen im Lack deuten auf Rost hin.
- Prüfen Sie im Radkasten, an den Türunterkanten und unter den Fußmatten, ob Roststellen erkennbar sind. Legen Sie sich auf den Boden und schauen unter das Fahrzeug. Suchen Sie nach Öl-, Rost- oder Reparaturstellen.

4.14 Risiko-Hinweise und Vorsichtsregeln

Der ADAC hat im Internet eine Checkliste veröffentlicht, die helfen kann, ein gebrauchtes Fahrzeug, die Fahrzeugpapiere und das Verhalten des Verkäufers einzuschätzen. Überprüfen Sie auch, ob der Verkäufer ausweislich des Fahrzeugbriefes oder der Zulassungsbescheinigungen berechtigt ist, das Fahrzeug zu verkaufen. Ist er nicht der Eigentümer, sollte er eine Vollmacht des eingetragenen Halters vorweisen können. Bei

Fahrzeugen, die vor der Fahrgestellnummer die Bezeichnung - TP - tragen, ist Vorsicht geboten. Es sind restaurierte Unfallfahrzeuge oder Einzelanfertigungen außerhalb der Serienbaureihe. Die ungleichmäßige Einschlagung der Fahrgestellnummer kann auf ein gestohlenen oder umfrisiertes Fahrzeug hindeuten. Lassen Sie sich vom Verkäufer keinesfalls unter Druck setzen. Der scheinbar gut gemeinte Hinweis, es gebe noch weitere Kaufinteressenten ist keine gute Grundlage, eine Entscheidung zu treffen. Zahlen Sie den Kaufpreis nur Zug um Zug gegen Übergabe des Fahrzeuges und der Fahrzeugpapiere nebst Kfz-Schlüsseln. Besondere Vorsicht ist bei Internetangeboten anzuraten. Verkäufer aus dem Ausland sind ein Risiko, da sie bei Schwierigkeiten faktisch nicht greifbar sind und es mit dem Verkauf des Fahrzeuges im Ausland möglicherweise gerade auf diesen Umstand anlegen. Um das Risiko zu vermeiden, ein gestohlenen Fahrzeug anzukaufen, muss der Kaufinteressent den Kraftfahrzeugbrief oder die Zulassungsbescheinigungen einsehen, diese nach Möglichkeit auf Fälschungsmerkmale prüfen und die Fahrzeugidentifikationsnummer in den Fahrzeugpapieren mit der im Fahrzeug eingeschlagenen Nummer abgleichen. Ein gewerblicher Verkäufer muss diese Prüfung selbst vornehmen, wenn er das Fahrzeug an einen Kaufinteressenten verkaufen möchte. Ergeben sich Ansatzpunkte für eine Manipulation, muss er Nachforschungen anstellen. Vernachlässigt er diese Prüfung, macht er sich schadensersatzpflichtig.

4.15 Risiken bei der Bezahlung

Es kann auch gefährlich sein, mit dem Bargeld für die Bezahlung des Kaufpreises an einen vom Verkäufer vorgegebenen Ort zu fahren. Das Risiko, dort überfallen zu werden, realisiert sich immer wieder. Auch setzt man sich selbst unter Druck. Wenn man schon den weiten Weg auf sich genommen hat, ist man eher geneigt, seinem eigenen Kaufinteresse nachzugeben und auf eine zusätzliche Bedenkzeit zu verzichten. Hinterher bereut man diesen Schritt. Eine Möglichkeit zur sicheren Bezahlung des Kaufpreises kann darin bestehen, dass der Käufer den Kaufpreis bei Western Union bar einzahlt und dem Verkäufer den Einzahlungsbeleg als Nachweis seiner Bonität zeigt. Dabei darf er das Kennwort nicht sehen. Wird der Kaufvertrag dann tatsächlich abgeschlossen, wird dem Verkäufer der Einzahlungsbeleg mit dem Kennwort übergeben, so dass er den Kaufpreis bei einer Western Union-Filiale selbst abholen kann. Mit der Angabe des Kennwortes kann er sich als berechtigte Person identifizieren.

4.16 Mängel, Gewährleistungsansprüche

Der Käufer muss prüfen, ob eine Verschleißerscheinung oder tatsächlich ein rechtsrelevanter Mangel vorliegt. Der private Verkäufer wird im Regelfall jegliche Gewährleistungsansprüche ausgeschlossen haben. Sie kommen allenfalls dann zum Tragen, wenn der private Verkäufer bestimmte Eigenschaften des verkauften Gebrauchtfahrzeuges ausdrücklich zugesichert oder garantiert hat. Der Nachweis ist meist nur durch einen entsprechend formulierten

Kaufvertrag zu führen. Bei einem gewerblichen Verkäufer kann der Käufer verschiedene Gewährleistungsrechte in einer bestimmten Reihenfolge geltend machen. Hier spricht zunächst die gesetzliche Vermutung des § 476 BGB dafür, dass ein Fehler im Zeitpunkt des Abschlusses des Kaufvertrages bereits vorhanden war, wenn er innerhalb von sechs Monaten nach der Inbesitznahme durch den Käufer aufgetreten ist. Zunächst muss der Käufer beweisen, dass ein Mangel und nicht nur eine Verschleißerscheinung vorliegt. Der Käufer kann dann in einem ersten Schritt die Nachlieferung eines mangelfreien Fahrzeuges verlangen. Dieser Anspruch ist aber nur insoweit relevant, als eine Nachbesserung überhaupt möglich ist. Ist ein Unfallfahrzeug als unfallfrei verkauft worden, ist die Nachbesserung faktisch ausgeschlossen. Nachbesserung kommt also allenfalls bei behebbaren Schäden in Betracht.

4.17 Nachbesserung, Minderung, Rücktritt

Wird die Nachbesserung vom Verkäufer verweigert oder ist sie fehlgeschlagen oder faktisch unmöglich, kann der Käufer in einem zweiten Schritt bei nicht erheblichen Mängeln Minderung verlangen und einen angemessenen Teil des Kaufpreises zurückfordern. Ein Rücktrittsrecht besteht bei unerheblichen Mängeln nicht. Die Erheblichkeit eines Mangels richtet sich danach, mit welchem Kostenaufwand sich der Mangel beseitigen lässt. Ergibt sich danach die Erheblichkeit, kann der Käufer vom Kaufvertrag zurücktreten. Er muss dann das Fahrzeug dem Verkäufer zur Verfügung stellen und kann den Kaufpreis zurück verlangen. Rein praktisch können damit eine Vielzahl von Problemen verbunden sein. Wenn der Verkäufer den Kaufpreis nicht freiwillig zurück zahlt, muss ihn der Käufer zwangsläufig verklagen. Bestreitet der Verkäufer den Mangel, sollte der Käufer zur Beweissicherung im Idealfall ein gerichtliches Beweissicherungsverfahren in die Wege leiten oder zumindest das Fahrzeug einer Fachwerkstatt vorführen und die Mangelhaftigkeit dort abklären und bestätigen lassen. Der Mitarbeiter der Werkstatt kann in einem Gerichtsverfahren dann als Zeuge benannt werden.

4.18 Schadensersatz, Anfechtung

Soweit der Verkäufer den Mangel zu vertreten hat, indem er beispielsweise einen ihm bekannten Unfallschaden verschwiegen hat und infolgedessen ein Unfall passiert, kann der Käufer auch noch Schadensersatz verlangen und den Verkäufer für alle Folgeschäden verantwortlich machen. Falls der Käufer das Fahrzeug an einen Dritten verkauft, kann er seinem eigenen Verkäufer den Mindererlös in Rechnung stellen. Soweit der Verkäufer einen Mangel arglistig verschwiegen hat, kann der Käufer den Kaufvertrag auch anfechten. Der Verkäufer ist auch ohne ausdrückliche Nachfrage durch den Käufer verpflichtet, ihn hinsichtlich solcher Umstände aufzuklären, die den vertragsgemäßen Gebrauch des Fahrzeuges vereiteln oder erheblich gefährden können und daher für den Käufer von für den Verkäufer erkennbar entscheidungsrelevanter Bedeutung sind. Vor allem gilt dies, wenn der

Käufer den Verkäufer nach einem bestimmten Umstand ausdrücklich befragt und der Verkäufer wahrheitswidrig antwortet.

4.19 Garantieerklärungen gewerblicher Händler

Händler bieten zu Werbezwecken zusätzliche Garantien, Garantiepässe oder Schutzbriefe an, die über die reine Gewährleistungshaftung hinausgehen. Diese Garantien führen dazu, dass der Händler alle während der Garantiezeit auftretenden Mängel auf seine eigenen Kosten beseitigen muss, sofern sie nicht auf einem fehlerhaften Gebrauch des Fahrzeuges beruhen. Es kommt dann nicht darauf an, ob der Fehler bei der Übergabe des Fahrzeuges an den Käufer schon vorhanden war oder ob er verschleißbedingt eingetreten ist. Eine solche Haltbarkeitsgarantie soll die Gewähr übernehmen, dass das Fahrzeug während der Garantiezeit nicht durch Verschleiß unbenutzbar wird. Der Händler kann sich allenfalls entlasten, wenn er beweist, dass der Fehler auf einen Fahr- oder Bedienfehler zurückzuführen ist. Soweit beim Privatverkäufer noch eine solche Händler- oder Herstellergarantie läuft, wird sie fahrzeuggebunden auf den Käufer übertragen.

4.20 Gebrauchtwagenkauf online im Internet

Der Verkauf von Gebrauchtwagen über das Internet gewinnt zunehmende Bedeutung. Aus der Sicht des Kaufrechts gelten gegenüber einem herkömmlichen Ablauf keine Besonderheiten. Lediglich bei der Anbahnung solcher Gebrauchtwagentransaktionen sollten Käufer und Verkäufer auf einige Aspekte achten. Hier ist grundsätzlich ein gesundes Misstrauen angebracht. Bei den Auto-Börsen werden Fahrzeuge in der Regel nur angezeigt. Der Kaufvertrag wird dann persönlich zwischen den Parteien nach einer Besichtigung abgeschlossen. Gut ist, die Internetseite auszudrucken, um die darin enthaltenen Angaben im Streitfall nachweisen zu können. In diesem Bereich gibt es einige schwarze Schafe. Es werden immer wieder Fälle bekannt, in denen ein Verkäufer dem Kaufinteressenten ein Vorkaufsrecht anbietet, das ihn gegenüber anderen angeblich ebenfalls vorhandenen Interessenten bevorzugt. Zur Sicherheit verlangt der Verkäufer aber eine Vorauszahlung auf ein eigenes oder fremdes Konto. Der Verkäufer hebt das Geld vom Konto ab, das er eigens zu diesem Zweck eingerichtet hat oder der Dritte, auf dessen Konto das Geld überwiesen wurde, hat dem Verkäufer gegen ein geringes Entgelt sein Konto zur Verfügung gestellt und dem Verkäufer das Geld ausgehändigt. Der Verkäufer ist dann unauffindbar und das Fahrzeug existiert nicht. Es ist bereits verdächtig, wenn der Verkäufer lediglich eine E-Mail-Adresse oder nur eine Handynummer offenbart und sich ansonsten bedeckt hält. Adressangaben erweisen sich meist als gefälscht oder irreführend. Wenn der Käufer über Western Union Geld überweist und der Verkäufer zum Nachweis die Kopie des Einzahlungsbelegs anfordert, ist darauf zu achten, dass das auf dem Einzahlungsbeleg befindliche Kennwort geschwärzt wird. Mit der Kenntnis des Kennworts könnte der Verkäufer den Betrag bei einer Western Union-Filiale jederzeit abheben.

Eine andere Form des Gebrauchtwagenkaufs im Internet ist der Kauf über ein Internetauktionenhaus. Hier kommt der Kaufvertrag bereits durch das verbindliche Gebot des Kaufinteressenten zustande, der als Höchstbietender den Zuschlag erhält. Der Käufer kauft ein Fahrzeug, das er zuvor nicht besichtigt hat und nicht Probe fahren konnte. Das Risiko, ein Fahrzeug zu erwerben, das fehlerhaft ist oder nicht den subjektiven Erwartungen des Käufers entspricht, ist groß. Die Fehlerhaftigkeit beurteilt sich nach den zuvor beschriebenen Merkmalen und bietet insoweit keine Besonderheiten. Auf jeden Fall ist es ratsam, zu Beweis Zwecken die Angebotsbeschreibung des Verkäufers auszudrucken oder zumindest im Computer abzuspeichern.

4.21 Jahreswagen

Jahreswagen sind Fahrzeuge, die weniger als 12 Monate alt sind. Maßgebend ist meist das Datum der Erstzulassung. Juristisch zählt eher das tatsächliche Herstellungsdatum, das bei einem Jahreswagen nicht länger als 12 Monate zurückliegen darf. Jahreswagen sind für Verkäufer und Käufer attraktiv. Der Verkäufer grenzt den Wertverlust seines Autos ein, der Käufer kauft ein fast neuwertiges Fahrzeug, ohne den Kaufpreis für einen Neuwagen bezahlen zu müssen. Jahreswagen gibt es bei allen Herstellern. Meist verkaufen Mitarbeiter von Opel, BMW, Audi oder Mercedes ihre Jahreswagen, nachdem sie diese verbilligt von ihrem Arbeitgeber bezogen haben. Auch frühere Mitarbeiter von Automobilherstellern profitieren als Ruheständler noch von den Sonderkonditionen für Neuwagen und verkaufen diese dann weiter. Wie bei allen gebrauchten Fahrzeugen ist auch der Zustand eines Jahreswagens vom Fahrverhalten, der Nutzungsintensität und der Pflege des Vorbesitzers abhängig.

5 Leasing

Leasing war ursprünglich für beruflich genutzte Fahrzeuge gedacht, da der gewerblich tätige Leasingnehmer die Leasingraten steuerlich als Kosten ausweisen und seine Steuerlast senken konnte. Damit das Fahrzeug steuerschädlich nicht dem Leasingnehmer als wirtschaftlichem Eigentümer zugerechnet wird, muss die Grundmietzeit erheblich kürzer als die übliche Nutzungsdauer des Fahrzeuges sein, ferner darf kein Recht auf Mietverlängerung oder gar eine Kaufoption mit Minimalzahlung eingeräumt werden. Inzwischen wird Leasing aber auch normalen Verbrauchern angeboten. Der Leasingvertrag ist ein Mietvertrag. Der Leasinggeber überlässt dem Leasingnehmer als Mieter für eine bestimmte Zeit ein Fahrzeug. Dabei werden Restwertleasing und Kilometerleasing unterschieden. Wichtig ist, dass der Käufer den Kostenaufwand mit einer herkömmlichen Finanzierung vergleicht. Die Werbung mit extrem günstigen Leasingraten darf nicht darüber hinweg täuschen, dass der Leasingnehmer als Mieter nicht Eigentümer des Fahrzeuges wird und dieses nach Ablauf der Mietzeit

zurückgeben muss und dann kein Fahrzeug mehr besitzt. Ein Leasingangebot ist immer im Zusammenhang mit den weiteren Zahlungen und Kosten zu sehen. So wird oft eine Sonderzahlung am Vertragsbeginn verlangt. Beim Überschreiten einer vereinbarten Kilometerleistung fällt eine Nachzahlung auf die zusätzlich gefahrenen Kilometer an oder am Vertragsende ist ein durch übermäßige Abnutzung verminderter Restwert auszugleichen. Es empfiehlt sich also, die Leasingraten, Sonderzahlungen und Restwert dem Barpreis und den Belastungen aus einer normalen Finanzierung gegenüber zu stellen.

5.1 Restwertleasing

Beim Restwertleasing wird im Leasingvertrag ein bestimmter Restwert festgelegt. Diesen Betrag muss der Leasingnehmer bei Ablauf der Leasingzeit zahlen. Im Idealfall kann der Leasinggeber das Fahrzeug mindestens zu diesem Restwertbetrag als Gebrauchtwagen verwerten, so dass der Leasingnehmer keine Zahlung mehr leisten muss. Liegt der Restwertaufschlag infolge übermäßigen Gebrauchs des Fahrzeuges niedriger oder lässt die Marktentwicklung keine höheren Erlöse zu, muss der Leasingnehmer die Differenz zwischen Erlös und Restwertbetrag erstatten. Der Leasinggeber ist allerdings verpflichtet, das Fahrzeug bestmöglich zu verwerten. Ein Mehrerlös verbleibt ihm.

5.2 Kilometerleasing

Beim Kilometerleasing wird der Leasingvertrag nach seinem Ablauf nach den gefahrenen Kilometern abgerechnet. Die Parteien vereinbaren eine bestimmte jährliche Kilometerleistung, die die Höhe der Raten bestimmt. Zusätzlich wird ein weiterer Betrag bestimmt, mit dem am Vertragsende die mehr oder weniger gefahrenen Kilometer auszugleichen sind. Für den Leasingnehmer dürfte die Abrechnung nach gefahrenen Kilometern leichter nachzuvollziehen sein, da eine sichere Prognose des Restwertes kaum möglich erscheint.

5.3 Leasingvertrag als Verbraucherkreditgeschäft

Leasingverträge dienen der Finanzierung von Verbrauchsgütern und unterliegen genau wie herkömmliche Finanzierungen den Regeln über Verbraucherkreditgeschäfte. Sie gelten als Kreditgeschäfte. Der Leasingnehmer hat als Verbraucher damit ein Widerrufsrecht und kann den Leasingvertrag binnen zwei Wochen nach seinem Abschluss ohne Angabe von Gründen widerrufen. Mit dem Widerruf wird auch der zugrunde liegende Kaufvertrag für den Neuwagen hinfällig. Wegen weiterer Details sei auf Ziffer 3.1. verwiesen.

Wichtig ist, dass der Leasingnehmer immer eine Vollkaskoversicherung abschließt, auch wenn der Leasingvertrag keine Verpflichtung dazu vorsieht. In den AGB der Leasingverträge,

die regelmäßig nicht verhandelbar sind, bleibt der Leasingnehmer auch bei einem unverschuldetem Unfalltotalschaden des Fahrzeuges zur Weiterzahlung der Leasingraten verpflichtet. Er kann allenfalls ein kurzfristiges Kündigungsrecht ausüben, wenn die Reparaturkosten mehr als 60 % des Wiederbeschaffungswertes ausmachen. Dieses Risiko kann er nur mit einer Vollkaskoversicherung absichern.

5.4 Gewährleistungshaftung beim Leasingvertrag

Wenn das Leasingfahrzeug Mängel aufweist, richten sich die Rechte des Leasingnehmers nach den Regeln des Kaufvertrages. In den AGB tritt der Leasinggeber als wirtschaftlicher Eigentümer des Fahrzeuges seine Gewährleistungsansprüche regelmäßig an den Leasingnehmer ab. Er muss dann den Mangel beim Verkäufer des Fahrzeuges anzeigen, diesem zwei Nachbesserungsversuche gestatten und kann bei nicht wesentlichen Mängeln Minderung des Kaufpreises fordern oder bei erheblichen Mängeln vom Kaufvertrag zurücktreten und Schadensersatz verlangen. Da Kaufvertrag und Leasingvertrag als verbundene Geschäfte gelten, werden beide Verträge abgewickelt.

6 Schiedsstellen

Streitigkeiten anlässlich eines Fahrzeugkaufs oder einer Fahrzeugreparatur werden meist vor den Gerichten ausgetragen und verursachen für beide Parteien einen teils erheblichen Kosten- und Korrespondenzaufwand. Eine einfachere und kostengünstigere Möglichkeit, eine Einigung herbei zu führen, ist die Inanspruchnahme einer der unabhängigen Schiedsstellen der Innungen des Kfz-Gewerbes. Diese Schiedsstellen gibt es überall im Bundesgebiet. Sie entscheiden, wenn sich ein privater oder gewerblicher Käufer und eine Werkstatt oder ein Kfz-Händler streiten. Das Schiedsverfahren wird eingeleitet, indem der Käufer ein Schreiben bei der Schiedsstelle am Sitz des Kfz-Händlers oder der Kfz-Werkstatt einreicht, das den gegenständlichen Sachverhalt beschreibt und eine Forderung erhebt. Vor allem ist ein solches Schiedsverfahren kostenfrei. Bagatellangelegenheiten unter 100 EUR werden nicht angenommen. Allerdings akzeptieren nur solche Kfz-Händler den Spruch der Schiedsstelle, die das weiße Schild „Meisterbetrieb der Kfz-Innung“ führen.