

Ratgeber: Augen auf beim Gebrauchtwagenkauf

Der Gebrauchtwagenhandel und damit auch die Preise ziehen langsam an. Das Kraftfahrtbundesamt verzeichnete bis Februar einen Zuwachs von zwei Prozent bei den Umschreibungen gegenüber dem Vorjahr. Viele versuchen, ihren alten Wagen selbst zu verkaufen, um mehr Geld für den Neuwagen bereit zu haben. Wer jetzt ein gebrauchtes Auto sucht, hat gute Chancen, das passende Fahrzeug zu finden.

Im Internet sind die meisten inserierten Fahrzeuge zu finden. So kann sich der Käufer auch einen Überblick über die Preise verschaffen. Inserate in regionalen Zeitungen oder lokalen Anzeigebältern sind für Fahrzeuge im unteren Preissegment meist besser. Ein Geheimtipp sind oft Kleinanzeigen in regionalen Internetbörsen.

Der Autohändler vor Ort hat ein großes Interesse daran, Neukunden in seinem Einzugsbereich zu gewinnen. Mit einem guten Wagen kann er Kunden langfristig binden und zudem Werkstattaufträge generieren. Eine gute Adresse also für den Gebrauchtkauf. „500 Kilometer weit für ein günstiges Angebot zu fahren, lohnt sich aber meistens nur für Autos der oberen Klassen, meint TÜV Süd.

Bei einer Besichtigung sollten alle im Inserat genannten Angaben hinterfragt werden. Beispielsweise die Aussage „alle KD“, was so viel bedeutet wie: Alle Kundendienste sind regelmäßig durchgeführt worden. Hier hilft nur das lückenlos und nachvollziehbar ausgefüllte Serviceheft. Rechnungen der Servicearbeiten sind noch besser. Selbsteinträge sind ohne Belang. Vorher also nach dem Serviceheft fragen. Das gilt auch für den letzten Prüfbericht, der für die Zulassung benötigt wird. Dort können außerdem geringe Mängel aufgeführt sein.

Unbedingt sollte nach Vorschäden und Unfällen gefragt werden. Die Formulierungen „Unfallfreiheit“ und „ohne Vorbeschädigungen durch Unfall oder sonstige Beschädigungen“ sind am besten schriftlich im Kaufvertrag festzuhalten. Der Hinweis „ohne erkennbare Unfallschäden“ reicht nicht aus, warnt TÜV Süd. Bei Vorschäden sollte sich der Käufer die Reparaturbelege aushändigen lassen – zur Vorlage beim Wiederverkauf. Weicht der Verkäufer beim Unfallthema schon am Telefon aus, sollte

man sich von vorn herein abwenden. Wird der Verkäufer bei der Frage danach, warum das Fahrzeug verkauft werden soll, nervös oder gibt fadenscheinige Antworten, sollte auch hier Abstand genommen werden. Wichtig ist auch, dass der Anbieter mit dem letzten eingetragenen Vorbesitzer identisch ist – sonst handelt es sich womöglich um einen Händler, der die Gewährleistungspflicht umgehen will. Winterreifen sollten mindestens vier Millimeter Profil haben. Zubehör ist ein guter Einstieg für Verhandlungen.

Autos sollten niemals allein angeschaut werden. Am besten sollten Gebrauchtwagenkäufer einen Fachmann mitnehmen. Als erstes sollte man die Fahrgestellnummer mit den Fahrzeugpapieren vergleichen. Das zeugt von Sachverstand und erzeugt Respekt. Ehrliche Verkäufer sorgen für klare Verhältnisse. Zu den Kontrollpunkten gehört zunächst die Außenhaut – am besten bei gutem Wetter und unter freiem Himmel – niemals bei Regen. Um Korrosions-Schäden zu entlarven, sollte man vor allem die Kotflügel, die Kanten und Falze an den Türen, die Türschweller, die Bodenbleche im Innenraum (Teppiche oder Matten hochheben), die oberen Aufhängungen der Federbeine (Domlager) und auch den Unterboden ins Visier nehmen. Dazu gehört ebenfalls die Reserverad-Wanne. Zudem zeigt ein Blick auf die Spaltmaße von Türen, Kofferraumklappe und Motorhaube ob der Wagen schon einen Schaden gehabt hat. Sind die Spalte unterschiedlich breit, hat das Auto mit großer Wahrscheinlichkeit einen Unfall gehabt.

Während der Probefahrt sollte für Ruhe gesorgt werden. Beleuchtung, Scheibenwischer, Heizungs- und Lüftungsanlage sowie alle Hebel und Instrumente am Armaturenbrett sollte man kurz prüfen. Die Kupplung muss ohne Ruckeln und Durchrutschen ihren Dienst tun, die Handbremse fest arretieren und die Fußbremse gleichmäßig und kräftig zupacken. Die Gänge sollten sich ohne Hakeleien und kratzende Geräusche einlegen lassen. Das Lenkrad darf nicht flattern und das Bremspedal nicht pulsieren. Dazu sollte mehrmals hintereinander eine Bremsprobe durchgeführt werden. Unbedingt sollten alle Extras wie Klimaanlage, Schiebedach und Co. geprüft werden – hier lauern im Zweifelsfall teure Reparaturen.

Stark verschlissene Pedalgummis, Lenkrad oder Türgriffe geben meist einen Hinweis auf eine hohe Laufleistung. Ob der Kilometerstand stimmt, ergibt sich auch aus dem Serviceheft. Die Vertragsangabe „abgelesener Km-Stand laut Tacho“ sagt nichts über die „Gesamtfahrleistung“ aus. Besser ist da schon: Gesamtfahrleistung entspricht dem Km-Stand laut Tacho.

Versierte Käufer sollten sich zudem die Technik genauer anschauen. Im Motorraum

zählen der Zustand der Schläuche und der Stand der Flüssigkeiten bei Öl, Kühlmittel, Bremse, Servolenkung und Batterie – alle Gradmesser für Pflege und Wartung. Weißer Schaum am Öldeckel oder Ölmesstab deuten auf einen Defekt der Zylinderkopfdichtung hin. Ebenfalls sollte ein Blick auf die Reifen geworfen werden. Ein unregelmäßig abgefahrenes Profil kann auf Schäden am Fahrwerk hindeuten. Risse und Schrammen in den Felgen zeugen von Randstein-Treffern – ebenfalls dem Fahrwerk nicht zuträglich.

Wer beim Gebrauchtwagenkauf auf Nummer sicher gehen will, kann sich fachkundig unterstützen lassen. Die meisten Prüforganisationen bieten einen entsprechenden Check an. Die Fachleute untersuchen das Auto und fertigen einen umfassenden Prüfbericht an. Sträubt sich der Verkäufer gegen den Profi-Check, sollte man die Finger von dem Fahrzeug lassen. (ampnet/deg)

Bilder zum Artikel:



TÜV Süd mit Kundin bei der Hauptuntersuchung.