

Fahrzeughandel

Verkauf von Gebrauchtwagen

Merkblatt: Worauf Sie beim Gebrauchtwagenverkauf achten müssen

Beim Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen – insbesondere älteren Gebrauchtwagen – sind hinsichtlich der Gewährleistung einige Punkte zu beachten.

1. Allgemeines

Grundsätzlich gilt auch beim Gebrauchtwagenkauf die „normale“ Gewährleistungsfrist für bewegliche Sachen von 2 Jahren ab Übergabe. Weitere Infos zu Gewährleistung und Garantie in den Merkblättern zur Gewährleistung.

Verkaufen Sie einen Gebrauchtwagen an jemanden, für den das Geschäft zum Betrieb seines Unternehmens (im weiteren Sinne) gehört, so kann die Gewährleistung ausgeschlossen werden. Nicht aber gegenüber Konsumenten. Beim Verkauf an Privatpersonen ist eine Verkürzung der Gewährleistungsfrist auf 1 Jahr möglich, wenn die Erstzulassung bereits über 1 Jahr zurückliegt.

Achtung!

Es genügt nicht, wenn Sie diese Bestimmungen in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder im Vertragsformblatt vorgeben, sie müssen wirklich **im Einzelfall vereinbart werden**. Ansonsten ist eine solche Bestimmung unzulässig.

Tipp!

Extra unterschreiben lassen. Wir möchten darauf hinweisen, dass aufgrund der strengen Judikatur auch bei zusätzlicher Unterschrift ein gewisses Risiko bestehen bleibt.

„Wie besichtigt und Probe gefahren“ ist kein gültiger Gewährleistungsausschluss (welcher bei Privatverkäufen unzulässig ist).

Achtung!

Die **2-jährige Frist** gilt dann.

2. Besonderheiten beim Verkauf „älterer“ Gebrauchtwagen

Auch der Verkauf „älterer“ Fahrzeuge durch den Fahrzeughandel kann durchaus noch ein gewinnbringendes Geschäft darstellen. Nur ist bei diesen Fahrzeugen besondere Vorsicht geboten, da Gewährleistungsansprüche und die damit verbundenen Reparaturen teuer kommen können.

Daher einige Tipps:

- Beim Eintausch/Einkauf dieser „älteren“ Fahrzeuge ist eine besonders sorgfältige Prüfung auf Mängel notwendig.
- Überprüfen Sie ältere Fahrzeuge daher genau, um Vorschäden feststellen zu können (z.B. auch eventuelle Tachomanipulationen). Halten Sie

diese im Kaufvertrag fest, da andernfalls in der Regel immer der verkaufende Händler der Erste in der Kette ist, welcher z.B. auf Wandlung geklagt wird.

- Lassen Sie sich vom Verkäufer bestätigen, dass kein Vorschaden, kein Chiptuning, etc. vorliegt.
- Oft zeigt sich, dass allein das Ankreuzen der Klasse 4 (defekt) im Gebrauchtwagenmisterkaufvertrag noch nicht ausreichend ist, um Gewährleistungsansprüche des Konsumenten zu vermeiden. Anmerkung: Es ist sogar rechtswidrig, ein fahrtüchtiges Fahrzeug mit Kategorie 4 zu verkaufen, wenn diese Einstufung dann nicht korrekt ist.
- Allfällige Mängel müssen klar dokumentiert werden.
- Oft wird von den Gerichten auch das aufrechte Pickelr als Kriterium für die Fahrtüchtigkeit herangezogen.
- Hinweise wie „Das Auto ist nicht zur Inbetriebnahme geeignet“, „Bastler-Auto“ etc. helfen, um Gewährleistungsansprüche zu vermeiden, wenn es auch der tatsächlichen Sachlage entspricht.
- Es muss klar dokumentiert werden, dass der Kunde auf die Defekte hingewiesen wurde und diese auch akzeptiert hat.
- Empfehlenswert ist die Durchführung von Ankaufstests durch unabhängige Sachverständige oder Autofahrerclubs – die Ergebnisse als Vertragsbestandteil dem Kunden offenlegen.
- Bei Übergabe/Auslieferung des Fahrzeugs empfiehlt sich die Verwendung eines Übergabeprotokolls – siehe Beilage „Übergabeprotokoll-Gebrauchtwagen“.
- Da in der letzten Zeit immer wieder Fahrzeuge auftauchen, wo die Fahrzeug-Papiere nicht mit den Nummern im Fahrzeug übereinstimmen bzw. Baugruppe und Aggregate ausgetauscht wurden, sollte eine genaue Übereinstimmungsprüfung (Fahrzeuge/Fahrzeugpapiere) erfolgen.
- Besonders zu beachten wäre auch die abgabenrechtliche Seite von Gebrauchtfahrzeugen, die aus dem Ausland nach Österreich kommen. Da wäre auch die unterschiedliche Behandlung zwischen Fahrzeugen zu berücksichtigen, die aus dem EU-Raum nach Österreich importiert werden und jenen Fahrzeugen, die aus einem Drittland kommen.
- Ein Restrisiko verbleibt bei diesen Fahrzeugen immer, da die Gerichte dazu tendieren, Konsumentenansprüche eher anzuerkennen. Auch der Verkaufspreis ist ein Indikator.

Wenn Sie die oben genannten Anregungen befolgen, dann können Sie unangenehme Diskussionen und mit hohen Kosten verbundene Rechtsstreitigkeiten bzw. hohe Reparaturkosten weitgehend reduzieren.

Achtung!

Ein **Restrisiko** verbleibt jedoch immer.

Alle Angaben ohne Gewähr. Eine Haftung des Autors oder der Wirtschaftskammer ist ausgeschlossen.

Kontakt:

Bundesgremium des Fahrzeughandels

Wiedner Hauptstr. 63 | Postfach 440

A-1045 Wien

T (0)5 90 900 3204

F (0)5 90 900292

E fahrzeughandel@wko.at

Stand: 11.12.2018