

Meine Autoverkaufsmappe

Vom Fahrzeugprofil zum vorbereiteten Verkauf. Ein eigener Arbeitsplan mit Platz für belegte Angaben und offene Fragen.

Modell / Ausführung / Erstzulassung

Kilometerstand / Datum

Früheste Übergabe / spätestes Ziel

Schlüssel / enthaltenes Zubehör

Bekannte Mängel, vorhandene Befunde und offene Diagnosen

Foto- und Unterlagenliste

- ☐ Aktuelle Außenansichten und Innenraum fotografiert.
- ☐ Ausstattung, Zubehör und bekannte Schäden zugeordnet.
- ☐ HU- und Wartungsbelege geordnet.
- ☐ Nicht erforderliche persönliche Daten in öffentlichen Bildern entfernt.

Inserat: wichtigste Angaben / noch fehlende Informationen

Preisrahmen & Verhandlung

Vergleichsangebote belegen Preisforderungen, keine abgeschlossenen Verkäufe. Die folgenden Felder sind für Ihre eigenen Angaben.

Vergleich	Quelle / Datum	Preis / Unterschiede
Fahrzeug 1		
Fahrzeug 2		
Fahrzeug 3		

Inseratspreis

Eigenes Verhandlungsziel

Interne Untergrenze

Zu diesem Preis enthaltener Umfang

Sachliche Begründung des Preises / eigene Gegenangebotsformulierung

Bei neuen Einwänden erst den Sachverhalt, dann einen möglichen Betrag klären. Umfang und Preis immer gemeinsam festhalten.

Interessenten & Abschluss

Mehrere Anfragen vergleichen, ohne widersprüchliche verbindliche Zusagen zu machen. Die Mappe ersetzt keinen Kaufvertrag.

Kontakt	Angebot / Umfang	Termin / offene Bedingung
Interessent A		
Interessent B		
Interessent C		

- ☐ Endgültiger Preis und Lieferumfang abgestimmt.
- ☐ Zahlung, Besichtigung und Probefahrt vorbereitet.
- ☐ Vertrag und tatsächliche Übergabe getrennt dokumentiert.
- ☐ Inserat nach Abschluss deaktiviert; Restaufgaben verfolgt.

Entscheidung / offene Aufgabe / Frist / Nachweis

Fachliche Grundlagen

ADAC: Auto privat verkaufen

ADAC: Kaufvertragsmuster und Vertragskonstellationen

BGB § 444: Grenzen des Haftungsausschlusses

Die vollständige Quellenliste und die Methodik stehen in der unten verlinkten Ausarbeitung.