

## Verkaufstipps für Ihr Fahrzeug

So verkaufen Sie mit [auto.swp.de](https://www.auto.swp.de) Ihr Fahrzeug sicher und schnell.

### Folgendes sollten Sie beim Verkaufsgespräch beachten:

- **Preis:** Legen Sie einen realistischen Preis für Ihr Fahrzeug fest. Berücksichtigen Sie dabei Faktoren wie Baujahr, Laufleistung, Zustand und Sonderausstattungen. Bei der Preisfindung können Sie auch an ähnlichen Inseraten auf [auto.swp.de](https://www.auto.swp.de) orientieren.
- **Vor- und Nachteile:** Erwähnen Sie in Ihrem Inserat alle Informationen, die für mögliche Käufer interessant sein könnten. Berücksichtigen Sie dabei die Extraausstattungen, eventuell erneuerte Teile und den nächsten TÜV-Termin. Eventuelle Nachteile des Fahrzeugs, wie frühere Unfallschäden sollten Sie bereits vor dem Besichtigungstermin erwähnen, um sich und dem Interessenten Unannehmlichkeiten zu ersparen.
- **Kontaktdaten:** Wenn Sie neben Ihrer E-Mail Adresse auch Ihre Festnetznummer angeben, erhöht dies die Seriosität Ihres Inserats.
- **Wichtige Dokumente:** Halten Sie alle Dokumente des Fahrzeugs bereit, die für einen Interessenten wichtig sein könnten. Dazu gehören Fahrzeugschein/-brief, Serviceheft, letzter TÜV-Bericht, sowie Rechnungen über Wartungsarbeiten und Reparaturen.
- **Reinigen Sie Ihr Fahrzeug** vor einem Besichtigungstermin und bessern Sie kleinere Schäden aus.
- **Prüfen Sie** mindestens einmal täglich, ob E-Mail Anfragen von Interessenten in Ihrem Postfach eingegangen sind.
- **Ihr Fahrzeug ist bereits abgemeldet?** Klären Sie vor dem Besichtigungstermin mit dem Interessenten, wer das für die Probefahrt nötige Kurzzeitkennzeichen besorgt (Kosten: ca. 10 Euro)
- **Probefahrt:** Planen Sie für die Testfahrt mindestens eine Stunde Zeit ein und überlegen Sie sich vor dem Termin schon eine geeignete Strecke, die Sie dem Interessenten vorschlagen können.
- **Ausweispapiere:** Lassen Sie sich vor der Probefahrt den Ausweis und den Führerschein des Interessenten zeigen und notieren Sie sich den Namen und die Ausweisnummer um bei einem möglichen Unfall spätere Schwierigkeiten zu vermeiden.
- **Preisverhandlung:** Überlegen Sie sich vor dem Termin, ob Sie bereit sind, den Preis herunterzusetzen und wo Ihre Schmerzgrenze ist.