

AUTO KAUFEN, VERKAUFEN, UNFALL:

DER PRAXIS-RATGEBER FÜR DIE
WICHTIGSTEN FÄLLE



✓ FAHRZEUGCHECK

✓ UNFALLREGULIERUNG

✓ PREISVERHANDLUNG

✓ LEASINGRÜCKGABE

GUTACHTERWISSEN EINFACH ERKLÄRT

DAVID DICK

AUTO KAUFEN, VERKAUFEN, UNFALL: DER PRAXIS- RATGEBER FÜR DIE WICHTIGSTEN FÄLLE

*Fahrzeugcheck, Preisverhandlung,
Unfallregulierung, Leasingrückgabe –
Wissen eines Gutachters einfach erklärt*

Copyright © 2026
Impressum

PKW Gutachter Service GmbH
Liliencronstraße 25
21629 Neu Wulmstorf
Geschäftsführer: David Dick, Olga Dick
Telefon: 040 18 17 30 20
E-Mail: info@pkwgutachter.de
www.pkwgutachter.de

Registergericht: AG Tostedt · HRB 210708
USt-IdNr.: DE320519386

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung des Werkes oder Teilen daraus, sind vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung der Autor in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder einem anderen Verfahren), auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen. In diesem Buch wird zur besseren Lesbarkeit die männliche Form verwendet. Sie schließt ausdrücklich alle Geschlechter mit ein. Trotz sorgfältigem Lektorat können sich Fehler einschleichen. Der Autor ist deshalb dankbar für diesbezügliche Hinweise. Jegliche Haftung ist ausgeschlossen, alle Rechte bleiben vorbehalten.

Auflage 1

Autor: David Dick

Inhaltsverzeichnis

Einleitende Worte	7
KAPITEL 1:	15
Autowelt zwischen Kauf, Verkauf und dem vermeintlich unvermeidlichen Aua: Warum ein Gutachter Autos anders sieht	15
KAPITEL 2:	27
Typische Fallen beim Autokauf	27
1. Informationsasymmetrie	28
2. Verkaufspsychologie und Verkaufsdruck.....	29
3. Intransparente Preisgestaltung	31
4. Fehlende rechtliche Absicherung	33
Unfallfrei?	36
Die Wahrheit hinter dem Verkaufsversprechen	36
Lack, Motor, Technik:	40
Worauf Laien achten können	40
Kauf von Privat vs. Händler	42
Internetkauf und das Rückgaberecht	47
Geschichten aus der Realität	50
Beispiel 1: Der Lamborghini aus den USA.....	50
Beispiel 2: Falsches Serviceheft beim Naeuwagen.....	52
Beispiel 3: Versteckter Hagelschaden	54

KAPITEL 3: 57

Vorbereitung ist alles: Das Fahrzeug vor dem

Kauf richtig einschätzen 57

Typische Tricks von Verkäufern	61
Checkliste für den ersten Fahrzeugcheck.....	65
Preisverhandlung: Der beste Deal.....	77
Wichtige Unterlagen beim Autokauf.....	81
Nach dem Kauf: Tipps zur Fahrzeugübergabe und zu den ersten Schritten.....	86
Die Rolle des Gutachters beim Autokauf	93
Bewertung von Oldtimern.....	100
Bewertung von Tuningfahrzeugen	104
Bewertung von E-Autos	107
So geht ein sicherer Kauf	111

KAPITEL 4: 115

Tücken beim Autoverkauf 115

Warum Vorsicht beim Autoverkauf wichtig ist	115
Typische Fallen und Betrugsmaschen von Käufern.....	120

KAPITEL 5: 125

Autoverkauf: Fair, sicher und gewinnbringend

verkaufen 125

Fahrzeugbewertung und Preisgestaltung.....	125
Die richtige Verkaufsstrategie	132
Fahrzeugaufbereitung:	137
Optische und technische Checks	137
Probefahrt: Absicherung und Haftung	143
Preisverhandlungen: Typische Taktiken von Käufern	148
Rechtliche Grundlagen beim Autoverkauf	152

Checkliste für den sicheren Autoverkauf	161
Die Rolle des Kfz-Gutachters beim Autoverkauf	165
KAPITEL 6:.....	169
Leasingrückgabe: Stolperfallen und Tipps	169
Vorbereitung der Rückgabe	171
Fahrzeugzustand	174
Vorab-Check	177
Reparieren – Ja oder Nein?	180
Der Rückgabetermin	183
Nach der Rückgabe	187
Besonderheiten bei der Leasingrückgabe.....	190
Die Rolle des Gutachters.....	192
Leasing vs. Finanzierung.....	194
Exkurs: Anwendbarkeit der Tipps zur Bewertung von Autos/Fahrzeugen auf andere Transportmittel.....	199
Boote und Schiffe	201
Gabelstapler und Nutzfahrzeuge	203
Fahrräder, E-Bikes und Mikromobilität	208
KAPITEL 7:	211
Unfall passiert – was nun? Rechte und Ansprüche für Geschädigte	211
Hol dir dein Recht	212
Unfallstatistiken und Fakten	214
Unfallstelle absichern	216
Polizei einschalten	219
Der richtige Umgang mit Versicherungen	221
Zum Arzt gehen	223
Schäden nachweisen	224
Rechtliche Unterstützung	227
Die Rolle des Gutachters bei der Schadenaufnahme..	228

KAPITEL 8:	233
An wen kann ich mich wenden? Experten und Ansprechpartner	233
Schlusswort.....	241
Über den Autor.....	243
Glossar.....	245

Einleitende Worte

Ein Auto zu kaufen oder zu verkaufen, ist nie eine Nebensache. Es ist eine Entscheidung, die mit Erwartungen, Hoffnungen und nicht selten mit Unsicherheiten verbunden ist. Vielleicht erkennst du dich in dieser Situation wieder. Du stehst auf einem Hof voller Gebrauchtwagen. Vor dir das Modell, das du seit Wochen im Internet beobachtest. Es glänzt im Sonnenlicht, der Innenraum riecht frisch aufbereitet und der Verkäufer verspricht dir ein Top-Angebot. Gleichzeitig drängt er zur Eile, denn angeblich gibt es schon viele andere Interessenten. Einerseits willst du endlich zuschlagen und das Auto mit nach Hause nehmen, andererseits meldet sich ein leises Unbehagen.

Stimmt der Kilometerstand wirklich?

Wurde vielleicht ein Unfall verschwiegen?

Und ist das Serviceheft überhaupt vollständig?

Fast jeder, der ein Auto kaufen oder verkaufen will, kennt dieses mulmige Gefühl. Du betrittst einen Verkaufsraum, klickst dich durch Online-Inserate und merkst schnell, wie verlockend die Angebote klingen. Auf der einen Seite stehen Menschen, die Autos tagtäglich handeln und genau wissen, wie sie Begeisterung wecken. Auf der anderen Seite stehst du, vielleicht mit viel Motivation, aber ohne dieselbe Routine. Kein Wunder also, dass Käufer oft mehr ausgeben als geplant, Verträge unterschreiben, die sie später bereuen, oder Mängel übersehen, die man mit etwas Vorbereitung hätte erkennen können.

Doch auch wer verkauft, ist nicht frei von Unsicherheit. Vielleicht überlegst du gerade, dich von einem Wagen zu trennen, mit dem dich viele Erinnerungen verbinden. Für dich ist er ein Stück Leben, für andere nur ein Gebrauchtwagen, der in Zahlen und Fakten zerlegt wird. Interessenten suchen nach Punkten, die den Preis drücken: ein Kratzer hier, ein abgenutztes Teil dort. Und schnell entsteht das Gefühl, dass dir der wahre Wert deines Autos entgleitet. Nicht selten kommt es nach der Übergabe noch zu Auseinandersetzungen, weil im Vertrag eine Formulierung fehlt oder weil Käufer im Nachhinein Ansprüche stellen, die dich überraschen.

Noch heftiger wird es, wenn ein Unfall ins Spiel kommt. Stell dir vor, du sitzt an der Ampel und plötzlich kracht es von hinten. Dein Körper zuckt zusammen, dein Herz schlägt bis zum Hals und für einen Moment ist alles durcheinander. Du steigst aus, siehst die verbeulte Stoßstange und merkst erst jetzt, wie sehr dir die Knie zittern. Menschen kommen dazu, manche wollen helfen, andere reden durcheinander, jemand sucht nach einem Zettel für den Austausch der Daten. Später kommen die nächsten Ebenen dazu: Versicherungen, Werkstätten, Gutachter und manchmal auch Anwälte. Viele fühlen sich dann nicht nur vom Unfall selbst geschockt, sondern auch von der Flut an Entscheidungen, die plötzlich getroffen werden sollen. Wer in dieser Situation einfach abwartet oder blind vertraut, gibt leicht etwas aus der Hand, was ihm eigentlich zusteht.

Mit diesem Buch möchte ich dir Orientierung geben und dich Schritt für Schritt begleiten. Beim Kauf unterstützt es dich dabei, Entscheidungen nicht allein nach Bauchgefühl zu treffen. Beim Verkauf gibt es dir Sicherheit, damit du den Prozess gelassen durchläufst und am Ende nicht mit Ärger oder rechtlichen Problemen zurückbleibst. Kommt es zu einem Unfall, erfährst du, wie du deine Rechte sicher

wahrnimmst und vermeidest, dass dir erst durch den Schaden selbst und später noch einmal bei der Regulierung Nachteile entstehen. Am Ende sollst du dich besser geschützt fühlen, Entscheidungen souverän treffen und dabei auch finanziell gewinnen.

Alles, was du hier lesen wirst, beruht auf tatsächlichen Fakten und Erfahrungen aus der Praxis. Es sind keine erfundenen Geschichten, sondern Situationen, wie sie im Alltag tatsächlich vorkommen. Mit jedem Kapitel wirst du den Blick für die entscheidenden Details schärfen. Situationen, die dir heute noch kompliziert vorkommen, verlieren Schritt für Schritt ihren Schrecken. Du musst nicht jedes technische Detail verstehen, um sicher zu handeln. Entscheidend ist, dass du die wirklich wichtigen Punkte erkennst und im richtigen Moment darauf zurückgreifen kannst.

Du wirst herausfinden, wie du

- **Inserate mit wachem Blick liest und erkennst**, was hinter schönen Formulierungen wirklich steckt,
- **eine Probefahrt so gestaltest**, dass sie dir ein klares Gefühl für das Auto gibt,
- **Verträge mit Ruhe durchgehst und die Passagen erkennst**, die später entscheidend sein können,
- **beim Verkauf vorbereitet auftrittst**, die richtigen Unterlagen griffbereit hast und dich vor späteren Forderungen schützt,
- **nach einem Unfall den Überblick behältst**, Begriffe verstehst und sofort die Schritte gehst, die deine Ansprüche sichern.

In meiner Arbeit begegne ich immer wieder Menschen, die viel zu spät zu mir kommen. Da sind Käufer, die voller Begeisterung von ihrem neuen Auto erzählen und kurz darauf feststellen, dass ein versteckter Mangel die Freude zunichtemacht. Da sind

Verkäufer, die überzeugt waren, alles richtig gemacht zu haben und dann Wochen später mit Forderungen überrascht werden, auf die sie nicht vorbereitet sind. Und da sind Unfallgeschädigte, die entmutigt aufgeben, weil sie in einem Dickicht aus Fachbegriffen und Abläufen den Überblick verlieren. Immer wieder höre ich in solchen Momenten denselben Satz: „Hätte ich das vorher gewusst.“

Ich möchte dieses „Vorher“ an die Stelle setzen, an der es dir wirklich hilft. Ich möchte unsere Erfahrung teilen, um dir Werkzeuge zu geben, mit denen du selbst klarer sehen kannst. Denn Objektivität ist im Umgang mit Fahrzeugen und Bewertungen unverzichtbar. Sie bedeutet, sich nicht von äußeren Eindrücken oder persönlichen Vorlieben leiten zu lassen. Stattdessen sollte jeder Befund nüchtern nachprüfbar sein.

Am Ende wirst du kein Sachverständiger sein und das sollst du auch nicht. Aber du wirst mit mehr Wissen und mehr Sicherheit in die Situationen gehen, die fast jeden Autofahrer irgendwann treffen. Vielleicht wirst du sogar zum ersten Mal spüren, dass ein Autokauf nicht nur eine nervenaufreibende Angelegenheit sein muss, sondern auch Freude bereiten

kann, wenn man richtig vorbereitet ist. Und wenn du am Ende auf einen Kaufvertrag blickst, dein Auto mit einem fairen Preis verkaufst oder nach einem Unfall eine gerechte Regulierung bekommst, dann wirst du wissen, dass es sich gelohnt hat.

