

Oldtimerkauf 10 goldene Regeln

Immer wieder erleben wir in unserer Rechtsanwaltskanzlei, dass beim Oldtimerkauf grundlegende Fehler gemacht werden, die später teuer werden können und oftmals auch die Weichen für eine spätere rechtliche Auseinandersetzung stellen. Wir möchten daher allen, die sich mit dem Gedanken tragen, erstmals einen Oldtimer zu kaufen, die 10 folgenden „Goldenen Regeln zum Oldtimerkauf“ mit auf den Weg geben. Daneben gibt es natürlich noch eine ganze Menge weiterer guter Tipps, die Ihnen Clubfreunde oder „alte Hasen“ im Oldtimerhobby geben können. Wenn Sie aber die nachfolgenden Hinweise beachten, vermeiden Sie schon einmal die „größten Schnitzer“.

1. Wunschfahrzeug bestimmen

Bevor die eigentliche Suche nach dem richtigen Oldtimer losgeht, sollte jeder Kaufinteressent für sich klären, welches das Wunschfahrzeug ist. Hier sollten Emotionen, Erinnerungen, Sehnsüchte, aber auch finanzielle Möglichkeiten und Praktikabilitätsabwägungen (zweisitige Cabrios eignen sich nicht gut als Familienkutsche) eher den Ausschlag geben als Überlegungen im Zusammenhang mit der Wertsteigerung o.ä. Der Kopf setzt dann ein, wenn es um die Finanzierbarkeit geht, um Beschaffungsmöglichkeiten für Ersatzteile, spezialisierte Werkstätten in erreichbarer Umgebung etc. Es ist wichtig, gezielt zu suchen.

2. Ausgiebig recherchieren, Angebote und Preise prüfen

Wer in das Oldtimerhobby erst „einsteigt“, muss sich vorher rechtzeitig informieren. Hier gibt es heute eine Fülle von Möglichkeiten. Oldtimer-Fachzeitschriften (z.B. OLDTIMER-MARKT) haben in ihrem Archiv oft auch noch ältere Hefte, die Testberichte des Wunschautos enthalten (sehr wichtig!). Sehr zu empfehlen sind auch Markenclubs, die wertvolle Hinweise, Tipps und Beratungen zum Wunschfahrzeug bieten können. Fragen Sie nach den Typ-/Technikreferenten und örtlichen Stammtischen / Mitgliedern, die bei der Suche helfen können. Viele Clubs bieten auch einen speziellen „Begleitservice beim Kauf“ an (siehe Ziffer 4).

Vergleichen Sie aktuelle Preislisten und Informationen, die sich aus dem Internet und aus Print- und online-Verkaufsanzeigen ergeben. Besuchen Sie, sofern möglich, Oldtimermärkte, Markentreffen, Verkaufsmessen. Informieren Sie sich über Preise, die bei aktuellen Auktionen erzielt worden sind.

Bei vielen Fahrzeugtypen gibt es kleine aber feine Unterschiede bezüglich früher oder später Modelljahre, unterschiedlicher Motoren oder sonstiger Ausstattungsvarianten, die erhebliche Auswirkungen auf Preise und Nutzung haben können.

Je länger und je besser Sie sich informieren, desto geringer wird das Risiko, beim ersten Oldtimerkauf unnötiges Lehrgeld zu bezahlen.

3. Nicht gleich bei der ersten Besichtigung „zuschlagen“! Besser: durch mehrere Besichtigungen Erfahrungen sammeln

Motiv aber auch Problem beim Oldtimerkauf sind in der Regel die Emotionen. Hat man sich einmal für einen Fahrzeugtyp entschieden und ein auf den ersten Blick schönes Kaufobjekt vor Augen, fällt es meist schwer, den Verstand eingeschaltet zu lassen und rational die Fakten zu prüfen. Daher ist es zum einen wichtig, nicht gleich bei der ersten Besichtigung zuzugreifen. Nicht das erste Auto ist das beste. Erst dann, wenn Sie mehrere Fahrzeuge gesehen und Angebote verglichen haben, können Sie beurteilen, ob das angebotene Fahrzeug ein Schnäppchen oder zumindest seinen Preis wert ist. Vergleichen Sie auch Ausstattungsvarianten, Zubehör, Farben, Originalität und - wichtig - die Historie der angebotenen Fahrzeuge.

4. Wenn es ernst wird: Mindestens einen fachkundigen Experten mitnehmen und sich beraten lassen

Gehen Sie niemals alleine einen Oldtimer kaufen! Es ist ganz wichtig, immer mindestens einen Experten an der Seite zu haben. Als preiswerteste Möglichkeit bietet es sich an, ein fachkundiges Mitglied aus einem Markenclub zu bitten, Sie zu begleiten. Hier fallen in der Regel allenfalls kleine Reise- oder Aufwandspauschalen an. Die Tipps, die Sie dabei bekommen können, sind aber unbezahlbar. Insbesondere hat Ihr Begleiter kein eigenes Interesse am Kauf des Fahrzeugs und daher nicht die rosarote Brille des Kaufinteressenten auf. Er wird nüchtern beurteilen, in welchem Zustand das Fahrzeug ist.



Noch besser und rechtssicherer ist natürlich die Begleitung durch einen Sachverständigen. Auch dabei kommt es aber auf die Auswahl an. Nicht jeder Kfz-Sachverständiger ist Oldtimerexperte und nicht jeder Oldtimerexperte kennt sich mit jedem Fahrzeugtyp gut aus. Erkundigen Sie sich daher nach einem Experten für Ihr Wunschauto. Er kann dann auch gleich Fotos anfertigen und ein Gutachten erstellen, das ggf. beim Kauf für die Versicherung ohnehin benötigt wird.

Beziehen Sie auch ggf. Ihren Partner / Ihre Partnerin in die Suche mit ein.

5. Alle positiven Äußerungen des Verkäufers zum Fahrzeug notieren und im Vertrag zusichern lassen

Worte sind Schall und Rauch. Wer was wann bei Besichtigungen gesagt hat, lässt sich erfahrungsgemäß auch in Gerichtsverhandlungen später nie mehr genau feststellen. Verkäufer preisen ihr Fahrzeug in der Regel sehr positiv an. Wichtig ist, dass alle Aussagen, die der Verkäufer in der Anzeige oder im Gespräch über das Fahrzeug macht, im Vertrag festgehalten werden. Wenn ein Verkäufer etwas verspricht, was dann aber nicht im Vertrag stehen soll, ist äußerste Zurückhaltung geboten. Ein altes Anwaltssprichwort sagt: „Wer schreibt bleibt!“ Wichtig: Auch die Anzeige (Zeitschrift, Internet etc.) enthält wichtige Aussagen zum Zustand des Fahrzeuges. Sie muss unbedingt aufbewahrt werden. Internetanzeigen bitte komplett farbig ausdrucken und darauf achten, dass die Ränder nicht abgeschnitten sind. Häufig sind solche Anzeigen später, wenn Mängel auftauchen, nicht mehr aufrufbar.

6. Papiere prüfen

Beim Oldtimerkauf sind nicht nur das Blech und die Mechanik wichtig. Noch wichtiger sind die Papiere. Dies gilt zunächst für die Personalien des Verkäufers.

Ganz wichtig sind auch die Fahrzeugpapiere: War das Fahrzeug in Deutschland noch nicht oder lange nicht mehr zugelassen, muss besonders sorgfältig geprüft werden, ob der Verkäufer auch der Eigentümer ist. Dies geht beispielsweise durch Vorlage des ursprünglichen Kaufvertrages. Besondere Vorsicht ist bei Fahrzeugen aus dem Ausland geboten. Bei US-Fahrzeugen ist in der Regel der „Title“, eine Art Eigentumsbestätigung, erforderlich. Kommt das Fahrzeug nicht aus der EU, müssen Unterlagen über die Verzollung / Unbedenklichkeitserklärung des Zolls vorliegen.



Wie sieht es mit der Historie des Fahrzeugs aus? Gibt es aus der Vergangenheit Rechnungen, Quittungen, Belege, die eventuell durchgeführte Reparaturen oder Restaurierungsarbeiten bestätigen können? Gibt es eine Fotodokumentation von einer (angeblichen) Restaurierung? Lässt sich dort belegen, dass es sich tatsächlich um das zum Verkauf stehende Fahrzeug handelt?

Gehört das Fahrzeug dem jetzigen Verkäufer noch nicht lange, könnten (aus den Kfz-Papieren oder Rechnungen ersichtliche) Voreigentümer kurz angerufen werden (mobilem Internet sei Dank), um sie nach dem damaligen Verkaufsgrund, dem Zustand des Fahrzeuges, der Historie etc. zu befragen.

Gibt es noch Berichte der letzten Hauptuntersuchungen, aus denen Mängel, Bremsleistungen etc. ersichtlich sind? Wo wurden eventuell Ersatzteile gekauft (Original, gute / schlechte Nachfertigung?).

Finden sich eventuell Kassenzettel mit Prestolith oder anderen Spachtelmassen unter den gesammelten Belegen, die auf Pfusch-Reparaturen schließen lassen?

Merke: je originaler ein Oldtimer ist und je besser dessen Geschichte/Historie mit Belegen o.ä. untermauert ist, desto wertvoller ist er in der Regel.

7. Vor Vertragsabschluss mit dem Experten und sonstigen Beratern (Partner?) intern ohne Verkäufer beraten

Eine solche interne Beratung ist wichtig, um alle Argumente in Ruhe auszutauschen. Lassen Sie sich nicht in Hektik bringen. Wer einen Oldtimer kaufen will, hat immer die berühmte rosa Brille auf und sieht oft nicht, dass es eventuell Mängel am Fahrzeug gibt, die Historie nicht einwandfrei belegt ist, dringende Reparaturen anstehen o.ä. Setzen Sie sich aufgrund der internen Beratungen ein Preislimit, prüfen Sie Ihr Budget, auch was Folgereparaturen anbetrifft.

8. Preisverhandlungen führen

Lassen Sie sich auch hier von Ihrem Beraterteam unterstützen. Argumentieren Sie sachlich, zeigen Sie Mängel auf, verweisen Sie auf Preislisten, anstehende Reparaturen, Wartungsrückstände etc. Legen Sie ggf. ein eigenes Preislimit offen. Überlegen Sie, ob Sie das Fahr-



zeug unbedingt haben wollen oder ob es auch noch Alternativen gibt. Wer warten kann, kann oft später zuvor ungeahnte Preisnachlässe aushandeln. Bei Schnäppchen gilt allerdings: Zuschlagen und nicht versuchen, noch den letzten Euro auszuverhandeln.

Vorsicht bei Anzahlungen. Vertrauen Sie auch nicht der Übersendung von Unterlagen, Internetkopien o.ä.

9. Kaufvertrag immer schriftlich abschließen

Dies ist eine ganz wichtige Regel: Der Kaufvertrag ist das „A und O“, wenn es um Ihre Rechte geht. Zunächst müssen Sie sich versichern, dass der Verkäufer auch wirklich der Eigentümer ist. Lassen Sie sich einen amtlichen Lichtbildausweis zeigen, vergleichen Sie ggf. die Eintragungen im Kfz-Brief und Kfz-Schein (Zulassungsbescheinigungen Teile I und II) mit den Personalien des Verkäufers. Wenn es hier Differenzen gibt, ist Vorsicht geboten. Wer vorgibt, im Auftrag zu handeln, muss eine schriftliche Vollmacht vorlegen, die dann beim Käufer bleibt. Im Zweifelsfall beim tatsächlichen Verkäufer erkundigen, ob die Vollmacht wirklich besteht. Wer vom „falschen“ Verkäufer kauft, muss unter Umständen das Fahrzeug (auch ohne Rückerhalt des Kaufpreises) an den wahren Eigentümer herausgeben!

Prüfen Sie den Kaufvertrag, wenn er vom Verkäufer vorgelegt wird, ganz genau. Welche Klauseln enthält der Kaufvertrag? Gibt es Passagen, die Sie nicht verstehen oder mit denen Sie nicht einverstanden sind? Verhandeln Sie auch hierüber.

Wichtig: Alles was der Verkäufer zur Anpreisung des Fahrzeuges in Anzeigen, Telefongesprächen, E-Mails oder bei Besichtigungsterminen gesagt hat, sollte schriftlich festgehalten und Teil des Kaufvertrages werden. Der Verkäufer sollte diese „Liste der Zusagen / Garantien“ als Teil des Kaufvertrages unterschreiben. Besteht der Kaufvertrag aus mehreren Seiten, müssen alle Seiten von allen Vertragsparteien unterschrieben werden. Alle Seiten einschließlich Vollmacht, Liste der Anpreisungen etc. sollten fest zusammengeklammert werden. „Lose Blattsammlungen“ sind rechtlich gefährlich!

Beim Kauf vom Händler sind Haftungsausschlüsse nicht zulässig. Die Haftung für Mängel darf aber auf eine Verjährungsfrist von einem Jahr statt des gesetzlichen Regelfalls von zwei Jahren verkürzt werden.



Legen Sie im Vertrag genau fest, was außer dem Fahrzeug selbst noch mitgeliefert wird (Unterlagen über Restaurierung, Papiere, Zubehör, Ersatzteile, alte Reparatur- und sonstige Unterlagen, Reifen, bei Cabrios Hardtop, Zahl der Schlüssel etc.).

Wenn es Korrespondenz über das Fahrzeug gegeben hat, die Zusicherungen zum Fahrzeug enthält oder Ihre Fragen beantwortet, sollte auch diese Korrespondenz als Zusicherung des Verkäufers bezeichnet und als Anlage dem Vertrag beigelegt werden.

Wichtig ist natürlich, dass jeder Vertragspartner ein Exemplar des Vertrages bekommt, und zwar mit der Originalunterschrift des anderen Vertragspartners.

10. Übergabe quittieren und Fahrzeugzustand dokumentieren

Die Übergaben von Fahrzeug / Zubehör / Ersatzteilen einerseits und Geld andererseits sollten wechselseitig quittiert werden. Ist das Fahrzeug auf den Verkäufer zugelassen, müsste vereinbart werden, dass der Käufer das Fahrzeug sofort nach der Überführung abmeldet und dem Verkäufer eventuelle Nachteile ersetzt, wenn der Käufer vor der Abmeldung schuldhaft einen Unfall verursacht (Schadenfreiheitsrabatt des Verkäufers).

Beide Parteien sollten bei der Übergabe Fotos vom Fahrzeug anfertigen, auch Detailaufnahmen, um später, wenn es um eventuelle Mängel geht, den Zustand des Fahrzeugs bei Übergabe zu belegen.

Die Übergabe des Fahrzeugs vom Verkäufer an den Käufer muss mit Datum und Uhrzeit festgehalten werden. Dies ist auch für die Berechnung von Gewährleistungsfristen wichtig.

Wichtig: Bei späteren Mängeln erst anwaltlichen Rat einholen und keinesfalls Reparaturen selbst vornehmen oder in Auftrag geben.

Ihr Oldtimeranwalt

Michael Eckert

www.oldtimeranwalt.de

eckert@oldtimeranwalt.de



RECHTSANWÄLTE EDK ECKERT · KLETTE & KOLLEGEN · SOFIENSTRASSE 17 · 69115 HEIDELBERG
TELEFON: (06221) 91405-0 · TELEFAX: (06221) 20111 · E-MAIL: ECKERT@OLDTIMERANWALT.DE · WWW.EDK.DE