

Der große Ratgeber für Verkäufer

Der Werterhalt-Guide

Vom ersten Eimer bis zum Kaufvertrag.

Bei jedem Schritt steht, was er bringt, was er kostet und wann er sich nicht mehr lohnt.



■ Was den Preis hebt und was nur Geld kostet

■ Konkrete Tipps mit Preisen

■ Die 48-Stunden-Checkliste bis zum Besichtigungstermin, zum Abhaken

Inhalt

Das Wichtigste in Kürze	3
Was hier steht und was bewusst fehlt	4
Teil 1: Aus der Sicht des Käufers	
1 Der Zustand macht den Preis	5
2 Die größten Wertminderer	8
Wenn dir nur ein Abend bleibt	11
Teil 2: Was zu tun ist und was es kostet	
3 Selbst machen oder zum Profi	12
4 Lack aufbereiten: was eine Politur leisten kann	16
5 Innenraum aufbereiten: der Ort, an dem der Käufer sitzt	19
6 Außen komplett: die Stellen, an denen ein Kenner nachsieht	22
Teil 3: Inserat, Übergabe und die Zeit danach	
7 Die 48-Stunden-Checkliste	25
Wenn nur ein Tag bleibt	27
8 Fotos und Inserat: die Besichtigung vor der Besichtigung	29
9 Übergabe und Unterlagen: wo der Haftungsausschluss aufhört	32
10 Werterhalt für die Zeit danach: zwei Termine im Jahr statt 48 Stunden Aufholarbeit	35
Anhang	
A Anhang: Checklisten, Ausstattung, Quellen	38
B Die 48-Stunden-Checkliste zum Heraustrennen	41

Das Wichtigste in Kürze

- **Ein Auto zu verkaufen ist eine Verhandlung über Informationen, die nur einer von beiden hat.** Du kennst dein Fahrzeug, der Käufer hat eine Stunde Zeit.
- **Der Käufer schließt vom Sichtbaren auf das Unsichtbare.** Jeder Mangel wird zum Preisargument.
- **Was du vorher behebst oder ins Inserat schreibst,** ist am Verhandlungstisch kein Argument mehr.
- **61 bis 177 Euro Material reinigen ein Auto innen und außen gründlich.** Kommen Polsterreiniger, Knete, Handpolitur und Versiegelung dazu, sind es 138 bis 340 Euro. Beim Fachbetrieb kostet die Komplettaufbereitung 185 bis 500 Euro.
- **Teuer heißt nicht wirksam.** Keramikbeschichtung und mehrstufige Lackkorrektur lohnen sich vor einem Verkauf selten.
- **Serviceheft, Werkstattrechnungen und der letzte Prüfbericht kosten dich nichts** und ersparen dir die halbe Fragenliste.
- **Bleiben dir zwei Tage bis zum Termin, fang mit der 48-Stunden-Checkliste auf Seite 25 an.** Was du dafür brauchst, steht mit Preisen im Anhang auf Seite 38.

Was hier steht und was bewusst fehlt

Für alle, die ihr Auto verkaufen wollen und wissen möchten, welche Arbeit sich lohnt und welche nicht.

Wer sein Auto verkauft, steht vor derselben Frage wie alle anderen: Wie viel Aufwand ist sinnvoll, bevor das Inserat online geht? Die Antworten im Netz sind meist entweder sehr allgemein oder sehr optimistisch. Beträge wie „500 Euro mehr durch eine Aufbereitung“ lassen sich auf keine Erhebung zurückführen. Deshalb findest du hier keinen davon.

Stattdessen findest du hier zwei Dinge, die sich belegen lassen. Erstens, was die Arbeit tatsächlich kostet, in Eigenleistung und beim Fachbetrieb, recherchiert aus den Preislisten von zwölf Aufbereitungsbetrieben und aktuellen Marktpreisen. Zweitens, welche Reihenfolge funktioniert und welche Zeiten du einplanen musst. Das kommt aus unserer täglichen Arbeit mit Pflegemitteln und aus den Datenblättern der Hersteller. Wo es keine belastbare Antwort gibt, steht das ausdrücklich im Text.

Unser Guide sagt dir auch, wann sich etwas nicht lohnt. Eine Keramikbeschichtung rechnet sich über Jahre, vor einem Verkauf gehört der Vorteil dem Käufer. Eine mehrstufige Lackkorrektur kostet mehr, als sie beim Privatverkauf einbringt. Und bei manchen Mängeln ist der ehrliche Hinweis im Inserat die bessere Lösung als der Reparaturversuch. Solche Sätze stehen hier, weil ein Ratgeber, der nur zum Kaufen rät, seinen Zweck verfehlt.

Drei Fragen, bei denen wir beschreiben statt zu beziffern

Zu diesen drei Fragen gibt es keine belastbare Erhebung, deshalb steht hier keine Zahl:

- Wie stark einzelne Mängel Käufer abschrecken.
- Wie viel Mehrerlös eine Aufbereitung bringt.
- Wie stark sie die Verkaufsdauer verkürzt.

Das betrifft allein die Wirkung. Was Material und Fachbetrieb kosten und welche Zeiten du einplanen musst, findest du im jeweiligen Kapitel.

Fachbegriffe erklären kurze Kästen direkt an der Stelle, an der sie auftauchen, damit dieser Guide auch ausgedruckt funktioniert. Im Anhang findest du die Ausstattungsliste mit Preisrahmen, die Methodik hinter den Kosten und das vollständige Quellenverzeichnis.

Der Zustand macht den Preis

Ein Käufer schließt vom Innenraum auf den Motor. Dieses Kapitel zeigt dir, was dieser Schluss kostet und wie du ihn für dich arbeiten lässt.

Ein Auto zu verkaufen ist eine Verhandlung über Informationen, die nur einer von beiden hat. Du kennst dein Fahrzeug, der Käufer kennt es nicht. Er hat eine Stunde Zeit, eine Probefahrt und ein paar Fotos, um herauszufinden, worauf er sich einlässt. Weil ihm der Blick unter das Blech fehlt, nimmt er das, was er sehen kann, als Hinweis auf das, was er nicht sehen kann. Ein Innenraum mit Krümeln in jeder Ritze sagt ihm etwas über den Ölwechsel, auch wenn beides nichts miteinander zu tun hat.

Dieser Guide arbeitet mit dem, was sich belegen lässt, und das ist mehr, als du vermutest: Zustand und Aussehen gehören zu den wichtigsten Kaufkriterien, jeder sichtbare Mangel gibt dem Käufer ein Argument in die Hand, und was jede einzelne Arbeit kostet, steht hier mit Quelle dahinter. Was Pflege am Ende in Euro bringt, hängt vom Fahrzeug, vom Käufer und vom Tag ab. Sicher kalkulieren kannst du die Kosten, und die kennst du, bevor du den ersten Eimer füllst.

■ Der erste Eindruck bei Fotos und Besichtigung

Worauf Gebrauchtwagenkäufer achten, wird jedes Jahr abgefragt. Ganz oben steht die Zuverlässigkeit, danach folgen Unfallfreiheit, Preis und das Aussehen des Fahrzeugs. Drei dieser vier Kriterien beschreiben den Zustand des Wagens. Zwei davon, das Aussehen und die Spuren eines Unfalls, zeigt schon der Blick von außen. Die Rangfolge stammt aus der Käuferbefragung der Deutschen Automobil Treuhand zum Datenjahr 2024.



In den ersten Sekunden entscheidet der Käufer, wie genau er hinsieht. Den Kilometerstand kennt er da noch nicht.

Das Auge kauft mit. Für Fotos gilt dasselbe wie für die Besichtigung. Wirken die Bilder unprofessionell, schlägt das bewusst oder unbewusst auf das Fahrzeug durch, und das Interesse sinkt.

■ Jeder sichtbare Mangel ist ein Preisargument

In der Verhandlung wird aus jedem Kratzer eine Zahl. Der Käufer muss den Schaden nicht beziffern können, es reicht, dass er ihn benennt. Wer drei solcher Punkte findet, hat drei Gründe für ein niedrigeres Angebot, und du bist in der Rolle, dagegen argumentieren zu müssen. Schönheitsmängel gehören deshalb vor das Inserat und nicht an den Verhandlungstisch. Gemeint sind Felgen reinigen, Kratzer entfernen, waschen und polieren, also genau die Punkte, die in den Kapiteln 4 bis 6 stehen.

Dieselbe Logik hat eine Kehrseite. Unseriöse Ankäufer machen ein Fahrzeug gezielt madig, um den Preis zu drücken. Wer sein Auto vorher in Ordnung gebracht hat, nimmt dieser Masche die Angriffsfläche.

■ Der Blick von Händlern und Gutachtern

Nennt dir jemand eine Zustandsnote von eins bis fünf, frag nach der Quelle. Für den deutschen Gebrauchtwagenmarkt gibt es keine veröffentlichte Notenskala, an der du deinen Pflegeaufwand ablesen könntest. Woher die kursierenden Skalen stammen, steht im Anhang.

Im Klartext heißt das zweierlei. Es gibt keine Formel, die deinen Pflegeaufwand in Euro umrechnet, und niemand kann dir seriös sagen, dass eine bestimmte Arbeit einen bestimmten Betrag bringt. Zugleich heißt es, dass niemand deinen Wagen in eine feste Note einsortiert, gegen die du nichts ausrichten kannst. Er wirkt über den Eindruck und über die Verhandlung, und beides findet zwischen zwei Menschen statt.

Wie ernst Autofahrer das Thema selbst nehmen, zeigt die Halterbefragung derselben Stelle. Für das Datenjahr 2025 sagen 90 Prozent, ihr Wagen müsse immer in einwandfreiem technischem Zustand sein. Ein Jahr zuvor waren es 91 Prozent, und 89 Prozent waren überzeugt, dass regelmäßige Wartung und Pflege den Wiederverkaufswert erhöhen. Das sind Überzeugungen und keine gemessenen Preiseffekte. Für dich zählt trotzdem, dass dein Gegenüber am Verhandlungstisch mit hoher Wahrscheinlichkeit genauso denkt.

■ Was Zeit beim Verkauf kostet

Im Handel ist die Rechnung eindeutig. Ein Plug-in-Hybrid steht im Schnitt 97 Tage auf dem Hof, ein Elektroauto 93 Tage, ein Verbrenner rund zehn Tage weniger. Fast jedes dritte Fahrzeug überschreitet die 90 Tage und gilt dem Handel als Risikobestand, und jeder dieser Tage kostet rund 25 Euro. Die Zahlen stehen im DAT-Barometer vom Juni 2026. Deshalb preisen Händler ab, und deshalb kaufen sie ungern Fahrzeuge, bei denen sie eine lange Standzeit erwarten.

Als Privatverkäufer hast du keine Standkosten in diesem Sinn, aber du hast eine weiterlaufende Versicherung, weiterlaufende Steuer und jeden Samstag einen Besichtigungstermin, der auch platzen kann. Wie stark eine Aufbereitung die Verkaufsdauer verkürzt, hat bislang niemand untersucht. Die Richtung ist trotzdem klar: Ein Fahrzeug, das keine Nachfragen provoziert, braucht weniger Termine, und jeder Termin weniger ist ein freier Samstag.

Helden-Tipp: Leg dir eine Mappe an, bevor du mit der Pflege anfängst. Serviceheft, Werkstattrechnungen, der letzte Bericht der Hauptuntersuchung, der zweite Schlüssel. Leg sie an, bevor du mit der Pflege anfängst, dann fehlt am Verkaufstag nichts. Was hineingehört, steht in Kapitel 9.

■ Was der Käufer sieht und worauf er schließt

Er sieht	Er schließt daraus
Krümel und Flecken im Innenraum	Auch die Wartung wurde hier nicht ernst genommen
Matten, stumpfen Lack	Das Fahrzeug ist älter, als die Papiere sagen
Eingebrannten Bremsstaub auf den Felgen	An diesem Auto wurde lange nichts gemacht
Keine Rechnungen und kein Serviceheft	Hier wird etwas verschwiegen

Keiner dieser Schlüsse muss zutreffen. Für die Verhandlung zählt allein, dass der Käufer sie zieht. Kapitel 2 geht die Punkte einzeln durch und sagt dir zu jedem, was die Behebung kostet.

TL;DR

Das Wichtigste aus diesem Kapitel

- Der Käufer bewertet, was er sehen kann, und schließt daraus auf alles Übrige. Dieser Mechanismus trägt jedes Kapitel.
- Drei der vier wichtigsten Kriterien beim Gebrauchtwagenkauf beschreiben den Zustand des Fahrzeugs. Zwei davon, das Aussehen und die Spuren eines Unfalls, zeigt schon der Blick von außen.
- Jeder Mangel, den du vorher behebst, fehlt dem Käufer später als Verhandlungsargument.

Die größten Wertminderer

Zehn Punkte lassen Käufer stutzen, und dieses Kapitel geht sie einzeln durch. Zu jedem steht, ob du ihn selbst beheben kannst und was die Behebung kostet.

Ein Gebrauchtwagen wird selten wegen eines einzigen großen Mangels billiger. Er wird billiger, weil sich viele kleine Beobachtungen zu einem Eindruck zusammensetzen. Der Käufer sieht matten Lack, riecht kalten Rauch, findet Hundehaare im Gurt und schließt daraus auf alles, was er nicht sehen kann. Genau diesen Schluss ziehen auch Händler und Gutachter.

Der Anspruch ist hoch: 69 Prozent der Pkw-Halter sagen, ihr Auto müsse innen wie außen gepflegt aussehen, sonst fühlten sie sich darin nicht wohl. Sofort um kleinere Roststellen und Kratzer kümmern sich aber nur 56 Prozent. Zwischen dem Anspruch und dem Handeln liegt also eine Lücke, und wer sie vor dem Verkauf schließt, hebt sich vom übrigen Angebot ab. Beide Zahlen stammen aus der Halterbefragung der Deutschen Automobil Treuhand zum Datenjahr 2024.



Manche Wertminderer siehst du erst aus der Nähe, etwa Tierhaare, die sich im Teppich verhaken.

Zu jedem Punkt steht im Text, was er beim Käufer auslöst. Darunter findest du drei Angaben: ob du ihn selbst beheben kannst, was die Behebung ungefähr kostet und ob er die Hauptuntersuchung berührt. Die Reihenfolge folgt dem Weg durch das Fahrzeug, von außen über den Innenraum bis zu den Papieren. Bleibt dir nur ein Abend, findest du am Ende des Kapitels die vier Punkte, die in dieser Zeit zu schaffen sind.

01

Verwitterter, matter Lack

Stelle dich zehn Meter vor dein Auto und schau, ob der Lack noch spiegelt. Ist er stumpf, wirkt dein Wagen älter, als er ist, und der Käufer sieht das vor dem Kilometerstand. Verantwortlich sind Streusalz, Insekten, Baumharz, Sonne und Frost, die die oberste Lackschicht angreifen.

Selbst behebbar

Politur von Hand, Material 9 bis 20 €. Beim Profi kostet die Maschinenpolitur als Arbeitsleistung 165 bis 300 €

Ohne Bezug zur Hauptuntersuchung

02

Kratzer und Swirls

Feine Kreiskratzer werden erst im Sonnenlicht oder unter der Werkstattlampe sichtbar, und genau dort schaut ein aufmerksamer Käufer hin. Leichte Swirls sitzen im Klarlack und lassen sich herauspolieren. Tiefere Kratzer, bei denen der Fingernagel hängen bleibt, reichen weiter und gehören in andere Hände.

Leichte Kratzer selbst, tiefe beim Profi

Kratzerpolitur 21 bis 36 €, punktuelle Ausbesserung der beschädigten Stelle in der Werkstatt 40 bis 100 €, im Handel Smart Repair genannt

Ohne Bezug zur Hauptuntersuchung

Begriff erklärt: Swirls

Swirls sind feine, kreisförmige Kratzer im Klarlack. Sie entstehen durch Waschbürsten, trockene Tücher oder Sandkörner, die beim Waschen über den Lack geschoben werden. Bei bedecktem Himmel siehst du sie kaum, in direkter Sonne oder unter einer Lampe erscheinen sie als milchiger Schleier. Weil sie nur im Klarlack sitzen, lassen sie sich in der Regel herauspolieren.

03

Flugrost

Die winzigen braunen Punkte auf hellem Lack stammen von Bremsstaub und Metallpartikeln, die sich in die Lackoberfläche setzen. Für einen Käufer sehen sie aus wie beginnender Rost, und dieser Verdacht ist teuer. Vor einem Verkaufstermin gehört Flugrost deshalb zu den Punkten, die du zuerst angehst.

Selbst behebbar

Flugrostentferner 13 bis 18 €

Ohne Bezug zur Hauptuntersuchung

04

Matte oder vergilbte Scheinwerfer

Blinde Scheinwerfer altern das Gesicht des Fahrzeugs stärker als jede andere Einzelheit. Sie sind zugleich der einzige Punkt in dieser Liste, der weit über die Optik hinausgeht: Die Leuchtkraft sinkt, und die Hauptuntersuchung wird nicht bestanden. Was du dagegen tun kannst, ist rechtlich heikel. Mehr dazu in Kapitel 6.

Austausch sicher, Aufbereitung mit Vorbehalt

Aufbereitung 50 bis 90 €, Austausch mehrere hundert bis fast 2.000 €

Betrifft die Hauptuntersuchung

05

Vernachlässigte Felgen

Eingebrannter Bremsstaub sitzt fest und wirkt wie ein Beweis dafür, dass am Fahrzeug lange nichts gemacht wurde. Saubere Felgen kosten wenig Geld und wenig Zeit und verändern das Bild sichtbar. In den gängigen Verkaufs-Checklisten steht dieser Punkt deshalb ganz oben.

Selbst behebbar

Felgenreiniger 7 bis 21 €, beim Profi ab 25 €

Ohne Bezug zur Hauptuntersuchung

06 Verschmutzter Innenraum

Während der Probefahrt verbringt der Käufer eine Viertelstunde in diesem Raum. Krümel in den Ritzen, speckige Lenkradkanten und Flecken auf den Polstern wirken dort unmittelbarer als jeder Lackfehler. Eine gründliche Innenreinigung kostet dich 20 bis 40 Euro Material. Sie verändert genau den Raum, in dem der Käufer während der Probefahrt sitzt.

Selbst behebbar

Material 20 bis 40 €, beim Profi 80 bis 200 €

Ohne Bezug zur Hauptuntersuchung

07 Gerüche im Innenraum

Einen Geruch kannst du nicht wegdiskutieren, und du gewöhnst dich als Halter daran, ohne es zu merken. Wichtig ist die Reihenfolge: Zuerst muss die Ursache verschwinden, also Textilien, Klimaanlage oder Fußraumfeuchte. Ein Neutralisierer, der auf eine vorhandene Quelle gesprüht wird, hält nur wenige Tage.

Selbst behebbar, hartnäckige Fälle beim Profi

Geruchsentferner 5 bis 19 €, Ozonbehandlung 50 bis 100 €

Ohne Bezug zur Hauptuntersuchung

08 Raucherauto

Kalter Rauch setzt sich in Himmel, Polstern, Lüftung und Dichtungen fest und kommt bei Wärme zurück. Wie schwer der Punkt wiegen kann, zeigt ein Urteil des Landgerichts München I aus dem Jahr 2013: Intensiver Rauchgeruch wurde dort als Sachmangel gewertet. Der Fall betraf einen Kauf beim Händler und lässt sich deshalb nicht auf den Privatverkauf übertragen. Er zeigt aber, welchen Stellenwert Gerichte dem Geruch beimessen. Eine gründliche Innenraumaufbereitung ist hier die Grundlage, die Ozonbehandlung der letzte Schritt.

Nur teilweise selbst behebbar

Ozonbehandlung 50 bis 100 €, dazu die Innenraumaufbereitung

Ohne Bezug zur Hauptuntersuchung

09 Tierhaare

Tierhaare verhaken sich in Polstern, Gurten und Teppichen und überstehen mehrere Saugdurchgänge. Für Allergiker unter den Interessenten ist das ein Ausschlusskriterium, und für alle anderen ein sichtbares Zeichen, dass hier regelmäßig ein Hund mitgefahren ist. Mit Gummibürste und Geduld kommst du weit.

Selbst behebbar, starker Befall beim Profi

Tierhaarentferner 9 bis 17 €, beim Profi 35 bis 100 €

Ohne Bezug zur Hauptuntersuchung

10

Fehlende Pflege- und Wartungsnachweise

Wer beim Termin keine Belege auf den Tisch legen kann, weckt den Verdacht, dass etwas zu verbergen ist, und dieser Verdacht allein reicht für ein niedrigeres Angebot. Sammle vorhandene Belege ein und lass dir vom Betrieb einen Auszug aus dem digitalen Serviceheft geben. Was noch in die Mappe gehört, steht in Kapitel 9.

Vorbeugbar, im Nachhinein nur teilweise

Kostet nichts außer Zeit

Ohne Bezug zur Hauptuntersuchung, der Prüfbericht gehört aber in die Mappe

■ Wenn dir nur ein Abend bleibt

Vier Punkte aus dieser Liste bekommst du an einem Abend in den Griff: die vernachlässigten Felgen, den verschmutzten Innenraum, die Tierhaare und die fehlenden Nachweise. Das Material dafür kostet zusammen 36 bis 78 Euro. Der Felgenreiniger liegt bei 7 bis 21 Euro, Innenraumreiniger und Tücher bei 20 bis 40 Euro, der Tierhaarentferner bei 9 bis 17 Euro. Die Unterlagen kosten dich nichts. Keiner der vier Punkte verlangt Übung. Sie verändern den ersten Eindruck stärker als eine Politur, für die ein Abend ohnehin zu kurz ist. Alles Weitere lässt sich nachholen, solange das Inserat noch nicht online ist.

TL;DR

Das Wichtigste aus diesem Kapitel

- Acht der zehn Punkte kannst du ohne fremde Hilfe angehen, sieben davon für unter 40 Euro Material.
- Bleibt dir nur ein Abend: Felgen, Innenraum, Tierhaare, Unterlagen. Das Material dafür kostet zusammen 36 bis 78 Euro.
- Bei Scheinwerfern und beim Raucherauto lohnt sich der Blick auf den Profi, bei allem anderen entscheidet deine Zeit.
- Der billigste Punkt der Liste sind die Unterlagen. Sie kosten dich nichts und wirken im Gespräch lange nach.

Selbst machen oder zum Profi

Hier steht, was die Aufbereitung wirklich kostet, in Eigenleistung und beim Fachbetrieb. Fünf Faustregeln helfen dir bei der Entscheidung.

Verkaufst du dieses eine Auto und pflegst danach kein weiteres, bleibt die reine Reinigung in Eigenleistung günstiger. Sobald Politur, Maschine und Versiegelung dazukommen, wird der Fachbetrieb für dich interessant. Wäschst du regelmäßig selbst, hast du die Grundausstattung ohnehin im Regal, und die Eigenleistung lohnt sich. An diesen zwei Fragen hängt alles Weitere in diesem Kapitel.

Die folgende Tabelle stellt beide Wege nebeneinander. In der Spalte Eigenleistung stehen die Materialkosten, also das, was du einmal kaufst und danach über Jahre benutzt. In der Spalte für den Fachbetrieb stehen die Preise, die Aufbereiter für ein Mittelklassefahrzeug verlangen. Beide Spalten sind bewusst als Spanne angegeben, weil die Preise regional und je nach Umfang deutlich auseinandergehen. Woher die Zahlen kommen, steht am Ende des Kapitels im Kasten zur Methodik.

Ein Hinweis vorweg, der in kaum einem Ratgeber steht: Nicht jede teure Arbeit zahlt sich beim Verkauf aus. Die Keramikbeschichtung ist dafür das beste Beispiel. Sie kostet beim Profi mehrere hundert Euro und hält jahrelang, doch dieser Vorteil gehört dann dem Käufer und nicht dir. Für die Wochen bis zur Übergabe reicht Wachs oder eine Sprühversiegelung für 13 bis 40 Euro.



Ein Set Mikrofasertücher für Innenraum, Scheiben und Politurabnahme kostet dich 15 bis 25 Euro und reicht für Jahre.

■ Die Kostentabelle

Arbeit	Eigenleistung: Material, einmalig	Beim Profi: Arbeitsleistung je Fahrzeug	Anmerkung
Handwäsche außen mit Felgen	20–35 €	30–60 €	Material reicht für viele Wäschen
Innenraum gründlich reinigen	20–40 €	80–200 €	Profi-Spanne je nach Tiefe der Reinigung
Lackreinigung mit Knete	21–35 €	im Paket	Vorstufe jeder Politur
Politur von Hand	9–20 €	entfällt	nur bei leichten Mattstellen sinnvoll
Maschinenpolitur, eine Stufe	132–169 € einmalig	165–300 €	davon 99 € für die Maschine
Lackkorrektur, mehrstufig	nicht empfohlen	500–700 €	Eigenversuche können den Lack schädigen
Wachs oder Sprühversiegelung	13–40 €	85–275 €	vor dem Verkauf meist ausreichend
Keramikbeschichtung	nicht sinnvoll	600–1.000 €	lohnt vor einem Verkauf selten
Einzelnen Lackkratzer beseitigen	21–36 €	40–100 €	Politur hilft nur im Klarlack
Scheinwerfer aufbereiten	23–70 €	50–90 €	rechtlicher Vorbehalt, siehe Kasten
Geruch behandeln	5–19 €	50–100 €	beim Profi als Ozonbehandlung
Tierhaare entfernen	9–17 €	35–100 €	Betriebe rechnen nach Aufwand ab
Motorraum reinigen	10–20 €	15–90 €	Spanne je nach Verfahren
Komplettaufbereitung	61–177 € oder 138–340 €	185–500 €	Grundausstattung oder erweiterte Ausstattung

Alle Preise für ein Mittelklassefahrzeug, Stand August 2026. In der linken Spalte kaufst du Material, das über Jahre und über mehrere Fahrzeuge reicht. In der rechten Spalte zahlst du eine Arbeitsleistung für dieses eine Fahrzeug. Die Materialkosten gelten für Produktarten, keine bestimmten Artikel.

Begriff erklärt: Reinigungsknete

Reinigungsknete ist eine weiche Masse, die du mit etwas Gleitmittel über den gewaschenen Lack ziehst. Sie holt heraus, was im Lack steckt und beim Waschen liegen bleibt, zum Beispiel Bremsstaub, Teer und Industriestaub. Danach fühlt sich der Lack glatt an. Ohne diesen Schritt reibst du beim Polieren genau diese Partikel in die Oberfläche.

Achtung bei Scheinwerfern: Die Position „Scheinwerfer aufbereiten“ steht in vielen Preislisten, sie ist rechtlich aber der heikelste Posten dieser Tabelle. Streuscheiben sind nach § 22a Absatz 1 Nummer 7 der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung bauartgenehmigungspflichtige Fahrzeugteile, und wer sie abschleift und neu beschichtet, verändert ein genehmigtes Bauteil. Bevor du diesen Betrag einplanst, lies den ausführlichen Abschnitt in Kapitel 6.

■ Drei Budget-Varianten im Vergleich

	Variante klein	Variante mittel	Variante Profi
Preisrahmen	61–177 €	138–340 €	185–500 €
Umfang	Wäsche außen, Felgen, Scheiben, Innenraum saugen und wischen	zusätzlich Polster, Lackreinigung mit Knete, Handpolitur, Versiegelung, Geruch, Flugrost und Insekten	Komplettaufbereitung innen und außen, je nach Paket mit Politur und Motorraum
Zeitbedarf	ein halber Tag	ein Wochenende	Abgabe, beim Profi vier bis sechs Stunden Arbeitszeit
Geeignet wenn	das Auto grundsätzlich gepflegt ist und nur auffrischen soll	sichtbare Mängel da sind und du Zeit sowie Lust am Selbermachen hast	Zeit fehlt, Ausrüstung fehlt oder eine Lackkorrektur ansteht

Die Zeitangaben sind grobe Richtwerte. Wie lange du tatsächlich brauchst, hängt vom Zustand des Fahrzeugs, von deiner Übung und vom Wetter ab. Belegt ist allein die Arbeitszeit beim Fachbetrieb, die der Bundesverband Fahrzeugaufbereitung mit vier bis sechs Stunden je Fahrzeug angibt.

■ Faustregeln für die Entscheidung

1. Alles, was reine Reinigung ist, lohnt sich in Eigenleistung. Wäsche, Felgen, Scheiben und Innenraum brauchen Zeit und einfaches Material, aber kein Fachwissen.
2. Alles, was Material vom Lack abträgt, gehört im Zweifel in geübte Hände. Eine mehrstufige Lackkorrektur ist keine Anfängerübung, und ein durchpolierter Kantenbereich kostet mehr als die gesparte Rechnung.

3. Rechne die Ausrüstung gegen die Aufbereitung. Shampoo, Reiniger und Politur reichen für viele Anwendungen, die Poliermaschine ist eine einmalige Anschaffung. Wer nur dieses eine Auto verkauft, spart sich die Maschine und lässt das Polieren besser machen.
4. Eine Keramikbeschichtung lohnt sich vor einem Verkauf in aller Regel nicht. Die Kosten übersteigen, was sich davon im Preis wiederfindet. Eine Sprühversiegelung erfüllt denselben Zweck für die Wochen bis zur Übergabe.
5. Manche Mängel meldest du besser im Inserat, statt sie zu reparieren. Ein Schaden, den der Käufer aus den Bildern schon kennt, taucht bei der Besichtigung nicht mehr als Überraschung auf. Wie du das formulierst, zeigen die Musterzeilen in Kapitel 8.

Beispielrechnung: Für die Grundausrüstung brauchst du Autoshampoo, Waschhandschuh, Trockentuch, Felgenreiniger, Glasreiniger, Innenraumreiniger und einen Satz Mikrofasertücher, zusammen 61 bis 177 Euro. Dazu kommen Polsterreiniger, Reinigungsknete mit Gleitmittel, eine Handpolitur, Wachs oder eine Sprühversiegelung, ein Geruchsentferner sowie Flugrost- und Insektenentferner, womit du bei 138 bis 340 Euro landest. Der untere Wert gilt jeweils für die günstigen Produkte, der obere für die teuren. Beim Fachbetrieb kostet eine vergleichbare Komplettaufbereitung 185 bis 500 Euro. Der entscheidende Unterschied: Das Material reicht für mehrere Fahrzeuge und mehrere Jahre.

Woher die Preise stammen

Für die Profi-Spalte haben wir am 24. August 2026 die öffentlich einsehbaren Preislisten von zwölf Aufbereitungsbetrieben aus dem gesamten Bundesgebiet ausgewertet und jeden Preis mit Anbieter und Fundstelle notiert. Für die Spalte Eigenleistung haben wir aktuelle Marktpreise der jeweiligen Produktart erhoben und jeweils die günstigsten Vertreter angesetzt. Wie wir mit Fahrzeugklassen, Einstiegspreisen und dünn belegten Positionen umgegangen sind, steht ausführlich im Anhang, dort findest du auch das vollständige Quellenverzeichnis.

TL;DR

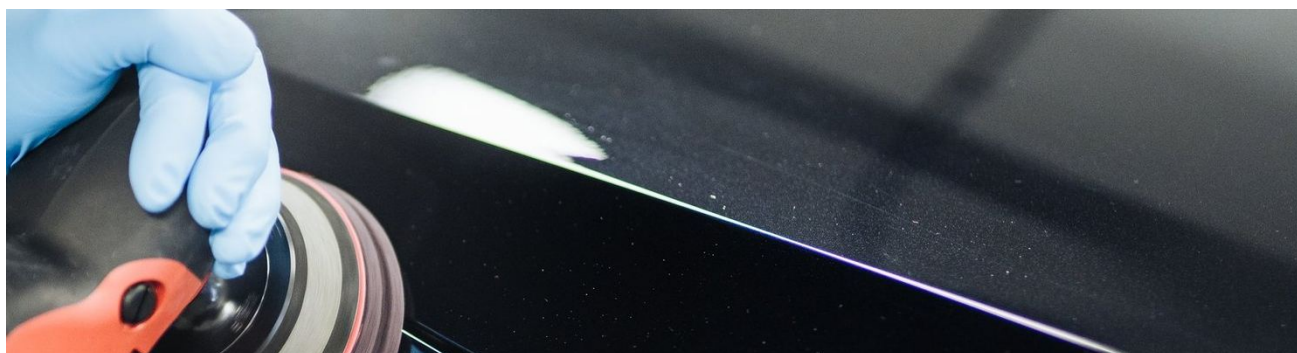
Das Wichtigste aus diesem Kapitel

- Die Grundausrüstung kostet dich 61 bis 177 Euro und reicht für eine gründliche Reinigung innen und außen. Kommen Polsterreiniger, Knete, Handpolitur und Versiegelung dazu, sind es 138 bis 340 Euro.
- Der Fachbetrieb lohnt sich, wenn Zeit fehlt, wenn Lack abgetragen werden muss oder wenn du dir die Maschine für ein einziges Fahrzeug nicht kaufen willst.
- Die teuerste Position der Tabelle, die Keramikbeschichtung, ist vor einem Verkauf zugleich die unnötigste.

Lack aufbereiten: was eine Politur leisten kann

Sechs Schritte führen von der Vorwäsche bis zur Versiegelung. Der Fingernagel-Test entscheidet vorher, ob sich das Polieren überhaupt lohnt.

Der Lack ist das größte sichtbare Bauteil deines Autos, und er ist zugleich das empfindlichste. Alles Weitere hängt an einer einzigen Regel: Die Reihenfolge entscheidet. Gibst du Politur auf einen ungewaschenen Lack, reibst du die Sandkörner ein, die du eigentlich entfernen wolltest. Dieser Schmirgeleffekt ist die häufigste Ursache für feine Kratzer. Vor jedem Kontakt mit Bürste oder Schwamm gehört deshalb eine Vorwäsche dazu, die den groben Schmutz aufweicht und abspült.



Halte den Polierschwamm in Bewegung und den Druck gering. Du polierst nur die oberste Klarlackschicht.

■ Schritt für Schritt

- 1. Waschen mit Vorwäsche.** Erst den groben Schmutz drucklos abspülen oder einschäumen, dann von oben nach unten waschen. Insektenreste weichst du mit einem Insektenentferner auf, der ein bis drei Minuten einwirkt und dabei nicht antrocknen darf.
- 2. Flugrost und Teer entfernen.** Ein reaktiver Flugrostentferner arbeitet drei bis sechs Minuten und färbt sich dabei sichtbar um. Auch hier gilt: nicht auf heißen Flächen anwenden, nicht antrocknen lassen, vorher an einer unauffälligen Stelle prüfen.
- 3. Lack mit der Knete reinigen.** Die Knete zieht heraus, was im Lack steckt und beim Waschen liegen bleibt. Danach fühlt sich der Lack glatt an. Dieser Schritt ist die Vorstufe jeder Politur, denn was jetzt noch auf dem Lack sitzt, wird gleich hineinpoliert.
- 4. Im Licht prüfen und entscheiden.** Schau dir den trockenen Lack in der Sonne oder mit einer starken Lampe an. Milchige Schleier und feine Kreise sind Swirls und lassen sich polieren. Ein Kratzer, in dem der Fingernagel hängen bleibt, reicht tiefer als der Klarlack. Den polierst du nicht weg.

5. **Polieren.** Von Hand reicht für einzelne Mattstellen. Für die ganze Fläche brauchst du eine Maschine. Gemeint ist die Exzenter-Poliermaschine aus der Ausstattungsliste im Anhang, sie kostet ab 99 Euro. Die schnelleren Rotationsmaschinen aus der Werkstatt tragen mehr Lack ab und gehören nach Faustregel 2 in geübte Hände. Arbeite in kleinen Feldern, halte die Maschine in Bewegung, übe wenig Druck aus und lass den Polierschwamm nie trocken laufen. In Produktlisten heißt dieser Schwamm Pad.
6. **Versiegeln.** Erst der Schutz macht die Arbeit haltbar. Für die Wochen bis zur Übergabe genügt Wachs oder eine Sprühversiegelung. Achte auf die Zeitangaben des Produkts, dazu mehr in Kapitel 7.



An abperlendem Wasser erkennst du eine frische Versiegelung.

Begriff erklärt: Versiegelung

Eine Versiegelung ist eine dünne Schutzschicht auf dem Lack. Wachs hält Wochen, eine Sprühversiegelung hält Monate, eine Keramikbeschichtung hält Jahre. Bis zur Übergabe reichen Wachs und Sprühversiegelung beide, weil sie die Wochen bis zum Termin überstehen. Die Keramikbeschichtung lohnt sich erst bei einem Fahrzeug, das du behältst.

Begriff erklärt: Klarlack

Ein moderner Autolack besteht aus mehreren Schichten. Ganz oben liegt der Klarlack, eine farblose Schutzschicht, die den Glanz erzeugt und den Farblack vor Sonne und Umwelt schützt. Poliert wird immer nur diese oberste Schicht. Aus der Serienfertigung misst der gesamte Lackaufbau 80 bis 130 Mikrometer. Das ist ungefähr ein Zehntel Millimeter für alle Schichten zusammen. Auf den Klarlack entfällt davon nur ein Teil.

Achtung, der Vorrat wächst nicht nach: Jede Politur trägt etwas Klarlack ab. Wie viel genau, dazu machen selbst Fachquellen sehr unterschiedliche Angaben, und kein Poliermittelhersteller veröffentlicht dazu Werte. Sicher ist nur die Richtung: Was einmal weg ist, kommt nicht zurück. Zwei Polituren im Jahr sind deshalb die Obergrenze, mehr trägt der Klarlack auf Dauer nicht. Drei Dinge solltest du gar nicht erst versuchen: Kanten und Sicken mit der Maschine bearbeiten, weil der Lack dort am dünnsten ist. In der prallen Sonne oder auf heißem Lack arbeiten. Und folierte Flächen maschinell polieren, weil sich der Kleber erwärmt und die Folie ablöst.

■ Was eine Politur nicht kann

Politur arbeitet ausschließlich im Klarlack. Ein Kratzer, der bis auf den Farblack oder die Grundierung reicht, verschwindet dadurch nicht. Für solche Stellen gibt es Smart Repair, bei dem nur der beschädigte Bereich behandelt wird. Ein Lackschaden von etwa 25 Millimetern Durchmesser liegt dabei am unteren Ende der Spanne von 40 bis 100 Euro. Die Grenzen des Verfahrens sind bekannt: auf liegenden Flächen wie Dach und Motorhaube, bei Dellen mit beschädigtem Lack und an Falzen funktioniert es nicht.

Eine mehrstufige Lackkorrektur, mit der sich auch tiefere Defekte herausarbeiten lassen, kostet beim Fachbetrieb 500 bis 700 Euro. Vor einem Verkauf lohnt sich dieser Betrag in den seltensten Fällen. Dann ist der bessere Weg, den Schaden zu fotografieren und im Inserat zu benennen. Das schafft Vertrauen und nimmt dem Käufer beim Termin sein Argument.

Helden-Tipp: Der Fingernagel-Test kostet nichts und spart dir Stunden. Fahr mit dem Nagel quer über den Kratzer. Bleibt er hängen, ist der Kratzer tiefer als der Klarlack und keine Politur bringt ihn weg. Gleitet der Nagel darüber hinweg, hast du gute Chancen.

■ Was der Fingernagel-Test dir sagt

Befund am Lack	Was dahintersteckt	Was hilft
Der Nagel gleitet glatt darüber	Der Kratzer sitzt im Klarlack	Politur von Hand oder mit der Exzentermaschine
Milchiger Schleier, feine Kreise im Sonnenlicht	Swirls aus Waschbürste oder trockenem Tuch	Politur, meist in einem Durchgang erledigt
Der Nagel bleibt hängen	Der Kratzer reicht bis in den Farblack	Smart Repair oder der Hinweis im Inserat
Braune Punkte auf hellem Lack	Flugrost aus Bremsstaub und Metallpartikeln	Reaktiver Flugrostentferner, immer vor der Politur

TL;DR

Das Wichtigste aus diesem Kapitel

- Die richtige Reihenfolge kostet nichts extra: waschen, entfernen, kneten, prüfen, polieren, versiegeln.
- Politur wirkt nur im Klarlack, der Fingernagel-Test zeigt dir das in zwei Sekunden. Was sich nicht herauspolieren lässt, gehört ins Inserat.
- Kanten, Hitze und Folie sind die drei Wege, auf denen Laien den Lack beschädigen. Alle drei lassen sich vermeiden.

Innenraum aufbereiten: der Ort, an dem der Käufer sitzt

Polster, Leder, Kunststoffe, Tierhaare und Gerüche stehen in diesem Kapitel. Bei den Polstern steht die Trockenzeit dabei, bei Tierhaaren und Gerüchen, was ein Fachbetrieb dafür nimmt.

Der Innenraum wirkt unmittelbarer als jede Stelle am Lack, weil der Interessent dort eine Viertelstunde verbringt und dabei alles anfasst. Er gehört zugleich zu den Bereichen, in denen Eigenleistung viel bringt: Ein Fachbetrieb verlangt für die Innenraumaufbereitung 80 bis 200 Euro, das Material dafür kostet dich 20 bis 40 Euro und reicht für mehrere Durchgänge.



Matt wirkt gepflegt, glänzend wirkt aufgehübscht. Am Cockpit gilt dasselbe wie am Lenkrad.

■ Die Reihenfolge im Innenraum

Auch hier trägt eine Regel alles andere: von oben nach unten und trocken vor nass. Zuerst kommt alles raus, was lose ist, Fußmatten eingeschlossen. Dann saugst du, beginnend beim Dachhimmel und endend im Fußraum. Erst danach kommen Reiniger ins Spiel. Gehst du umgekehrt vor, verteilst du den Staub auf frisch gereinigten Flächen.

Der Dachhimmel verträgt fast nichts. Er ist verklebt, und zu viel Feuchtigkeit löst diese Verklebung. Wenn überhaupt, arbeitest du dort mit einem leicht angefeuchteten Tuch und ohne Druck.

■ Polster nass reinigen, wenn die Trockenzeit passt

Für Flecken in Stoffsitzen brauchst du einen Polsterreiniger und Geduld. Eine Nassreinigung mit Sprühextraktion oder Nasssauger geht tiefer, bringt aber viel Wasser in die Sitze. Genau deshalb ist die Trocknungszeit der entscheidende Punkt in der Planung. Die Sitzflächen sind meist nach vier Stunden wieder nutzbar, Fußraum- und Kofferraumteppiche brauchen eine Nacht. Bei kräftig durchnässten Polstern rechnest du besser mit sechs bis zwölf Stunden. Im Winter dauert es deutlich länger.

Plane eine solche Reinigung für einen warmen Tag und stelle das Fahrzeug danach mit offenen Türen in die Sonne. Bleibt Feuchtigkeit in den Sitzen, riecht der Innenraum nach zwei Tagen muffig.



Du bearbeitest die Polster mit Bürste und Reiniger. Danach entscheidet die Trockenzeit über das Ergebnis.

■ Leder reinigen und sofort danach pflegen

Bei Leder gehören Reinigung und Pflege zusammen. Die Reinigung entzieht dem Leder die Öle und Fette, die es geschmeidig halten. Reinigst du nur und pflegst nicht, hast du kurzfristig ein sauberes und mittelfristig ein sprödes Leder. Bei perforierten Sitzen nimmst du Schaum statt Paste, damit die Löcher nicht zusetzen.

Am Lenkrad und an den Pedalen haben glänzende, silikonhaltige Pflegemittel nichts zu suchen. Diesen Punkt übersehen viele. Was dort rutschig wird, ist ein Sicherheitsproblem und kein Pflegeerfolg.

■ Tierhaare erst mit Widerstand lösen, dann saugen

Tierhaare verhaken sich im Gewebe und überstehen mehrere Saugdurchgänge. Was hilft, ist mechanischer Widerstand: eine Gummibürste, ein Fensterabzieher oder ein angefeuchteter Einweghandschuh, mit dem du die Haare zu Bündeln zusammenschiebst, bevor du saugst. Vergiss die Gurte und die Ritzen zwischen Sitzfläche und Lehne nicht, dort sitzt der Rest. Beim Fachbetrieb kostet die Tierhaarentfernung 35 bis 100 Euro, viele rechnen sie nach Aufwand ab.

■ Gerüche an der Quelle beseitigen

Bei Gerüchen entscheidet die Reihenfolge über den Erfolg. Zuerst muss die Quelle weg, also Textilien, Fußraumfeuchte oder ein verkeimter Innenraumfilter. Sprühst du den Neutralisierer auf eine bestehende Quelle, überdeckt er sie für ein paar Tage, und beim Besichtigungstermin wirkt er womöglich schon nicht mehr.

Beim Raucherauto reicht Eigenleistung oft nicht aus, weil sich der Rauch in Himmel, Polstern, Lüftungskanälen und Dichtungen festsetzt. Hier ist die Ozonbehandlung beim Fachbetrieb der letzte Schritt, nachdem du den Innenraum gründlich gereinigt hast. Sie kostet 50 bis 100 Euro.

Begriff erklärt: Ozonbehandlung

Bei einer Ozonbehandlung erzeugt ein Gerät im geschlossenen Fahrzeug Ozon, das Geruchsmoleküle chemisch zerstört. Das Verfahren wirkt, ist aber kein Heimwerkerthema. Ozon ist ein Reizgas. Die DGUV Regel 103-015 beschreibt seine Eigenschaften: Die Geruchsschwelle liegt bei etwa 0,02 Milliliter je Kubikmeter, und ab rund 0,5 Milliliter je Kubikmeter tritt eine Betäubung des Geruchssinns ein. Die Regel selbst gilt für Anlagen der Wasseraufbereitung, die genannten Werte beschreiben aber den Stoff und gelten deshalb auch im Fahrzeug. Im Klartext heißt das: Wer nichts mehr riecht, hat keinen Nachweis, dass die Luft in Ordnung ist. Einen verbindlichen Grenzwert für Ozon gibt es in Deutschland laut Landesamt für Arbeitsschutz Nordrhein-Westfalen nicht. Deshalb gehört die Behandlung in Fachhände, und das Fahrzeug muss danach ausgiebig auslüften, bevor jemand einsteigt.

Helden-Tipp: Plane eine Nassreinigung der Polster niemals für den Tag vor dem Besichtigungstermin. Feuchte Sitze riechen und fühlen sich klamm an, und beides fällt jedem Interessenten sofort auf. Wenn du zwei Tage Zeit hast, gehört die Nassreinigung an den Anfang und nicht ans Ende.

TL;DR

Das Wichtigste aus diesem Kapitel

- Der Käufer verbringt die Probefahrt in diesem Raum. Was er dabei riecht und anfasst, wiegt in seinem Angebot schwerer als der Lack.
- Von oben nach unten und trocken vor nass. Diese Reihenfolge spart dir den zweiten Durchgang.
- Nassreinigung nur, wenn genug Zeit zum Trocknen bleibt. Sitze brauchen etwa vier Stunden, Fußraum- und Kofferraumteppiche eine Nacht, im Winter deutlich länger.
- Gegen Gerüche hilft nur, die Ursache zu beseitigen. Ozon ist der letzte Schritt und gehört zum Fachbetrieb.

Außen komplett: die Stellen, an denen ein Kenner nachsieht

Dieses Kapitel nimmt sich Felgen, Reifen, Scheiben, Einstiege, Scheinwerfer und Motorraum vor. An diesen sechs Stellen prüft ein Käufer, ob du gründlich warst.

Nach dem Lack bleiben die Stellen übrig, an denen sich zeigt, wie gründlich jemand arbeitet. Sie kosten wenig Zeit, wirken aber überproportional, weil ein Käufer genau dort nachschaut, wenn er wissen will, ob die glänzende Motorhaube nur eine schnelle Wäsche war.

Bereich	Aufwand	Wirkung beim Käufer
Felgen und Reifen	gering	Verändert das Gesamtbild stärker als jeder andere Punkt in dieser Tabelle
Scheiben innen und außen	gering	Fällt erst auf, wenn es fehlt, dann aber bei jeder Fahrt gegen die Sonne
Türeinstiege, Falze, Tankdeckel	gering	Hier sieht ein Kenner nach, ob wirklich gereinigt wurde
Motorraum	mittel	Zeigt, dass nichts leckt und nichts verdeckt wird
Scheinwerfer	hoch	Der einzige Punkt, der die Hauptuntersuchung berührt



Auf einer warmen Felge trocknet der Reiniger an und hinterlässt Schlieren. Warte, bis du die Felge mit der Hand anfassen kannst.

■ Felgen, Reifen und Scheiben

Bremsstaub brennt sich mit der Zeit in die Felgenoberfläche ein und geht mit Shampoo allein nicht mehr weg. Ein Felgenreiniger löst ihn chemisch, arbeitet aber nur auf kalten Felgen und darf nicht antrocknen. Bei einem Produkt mit Wirkindikator siehst du am Farbumschlag, wann die Einwirkzeit von zwei bis drei Minuten vorbei ist. In unserer Reihenfolge für den Verkauf stehen die Felgen deshalb ganz oben.

Scheiben reinigst du zuletzt und innen zuerst. Zwei Tücher sind der ganze Trick: eines zum Aufnehmen des Reinigers, eines trockenes zum Nachwischen. Die Innenseite der Frontscheibe beschlägt mit einem feinen Film aus Weichmachern, der bei tiefstehender Sonne jede Fahrt unangenehm macht. An diesem Film erkennst du, dass die Scheibe innen wieder an der Reihe ist.

■ Türeinstiege, Falze und der Motorraum

Türeinstiege, Falze, die Reserveradmulde und beim Elektroauto das Ladekabel: Das sind die Stellen, die kaum jemand reinigt. Die Reserveradmulde ist die Vertiefung unter dem Kofferraumboden, in der das Reserverad liegt. Wenn sie sauber sind, fällt das auf, und der Aufwand dafür liegt bei zehn Minuten. Auf unserer Liste für die Verkaufsvorbereitung stehen sie deshalb einzeln.

Beim Motorraum gilt Zurückhaltung. Ein sauberer Motorraum zeigt, dass nichts austritt und nichts verdeckt wird. Übertreiben musst du es nicht, und Hochdruck hat dort nichts verloren, weil Wasser in Steckverbindungen und Elektronik teure Folgen hat. Fachbetriebe bieten die Motorraumreinigung als Zusatzleistung für 15 bis 90 Euro an, je nachdem ob sie eine Glanzpflege oder eine Dampfreinigung darunter verstehen.



Mit einem Detailpinsel kommst du an Lüftungsschlitze, Embleme und Felgensterne heran.

■ Scheinwerfer, der heikelste Punkt im Kapitel

Matte oder vergilbte Scheinwerfer sind ein doppeltes Problem. Sie lassen das Fahrzeug alt aussehen, und sie bestehen die Hauptuntersuchung nicht. Die naheliegende Lösung, das Abschleifen und Neuversiegeln der Streuscheibe, wird von Aufbereitungsbetrieben breit angeboten und kostet dort 50 bis 90 Euro für beide Seiten. Rechtlich ist sie umstritten, und das solltest du wissen, bevor du dich entscheidest.

Achtung bei Scheinwerfern: Die Rechtslage steht in der Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung. Nach § 22a Absatz 1 Nummer 7 StVZO müssen „Scheinwerfer für Fernlicht und für Abblendlicht sowie für Fern- und Abblendlicht“ in amtlich genehmigter Bauart ausgeführt sein, und nach Absatz 2 dürfen sie nur verwendet werden, wenn sie das amtlich vorgeschriebene Prüfzeichen tragen. Wer die Streuscheibe abschleift und neu beschichtet, verändert damit ein genehmigtes Bauteil. § 19 Absatz 2 StVZO regelt, wann die Betriebserlaubnis erlischt, unter anderem bei Änderungen, durch die „eine Gefährdung von Verkehrsteilnehmern zu erwarten ist“. Bei Scheinwerfern geht es dabei um die Lichtverteilung. Der ADAC zieht daraus unter Berufung auf das Bundesverkehrsministerium den Schluss, dass die Instandsetzung von Abdeckscheiben durch Schleifen, Polieren und Versiegeln unzulässig ist, und weist darauf hin, dass die Plakette bei der Hauptuntersuchung

verweigert wird, wenn eine Politur auffällt. Zugleich bestehen matte und vergilbte Scheinwerfer die Prüfung ebenfalls nicht, sodass die Frage so oder so beantwortet werden muss. Die sichere Antwort ist der Austausch, der einige hundert bis fast 2.000 Euro kosten kann. Im Klartext heißt das: Sieh dir die Streuscheiben an, bevor du dein Inserat kalkulierst. Steht ein Austausch an, gehört er in deine Preisvorstellung und in den Anzeigentext.

■ Die Reihenfolge für den Außenbereich

Am Anfang stehen Vorwäsche und Wäsche, weil der grobe Schmutz herunter muss, bevor irgendetwas den Lack berührt. Die Felgen folgen danach, denn Felgenreiniger arbeitet nur auf kalten Felgen, und nach der Wäsche sind sie es. Anschließend kommen Türeinstiege, Falze und Tankdeckel an die Reihe, die beim Öffnen der Türen ohnehin feucht werden. Der Motorraum ist vor dem Trocknen dran. Die Scheiben bleiben zum Schluss, denn wer sie zuerst putzt, macht sie beim nächsten Arbeitsschritt wieder schmutzig. Diese Reihenfolge gilt, wenn du alles an einem Tag erledigst. Verteilst du die Arbeit auf zwei Tage, rücken Türeinstiege und Motorraum auf Tag 2, weil beide bis dahin abgetrocknet sind. So steht es in der 48-Stunden-Checkliste in Kapitel 7.

■ Die drei Wege bei matten Scheinwerfern

Weg	Kosten	Abwägung
So lassen	0 €	Kostet nichts und bleibt ein Thema: Matte und vergilbte Streuscheiben bestehen die Hauptuntersuchung nicht. Der Käufer übernimmt die Frage mit dem Fahrzeug.
Aufbereiten lassen	50–90 €	Wird von vielen Betrieben angeboten und wirkt optisch sofort. Rechtlich umstritten, und bei erkennbarer Politur kann die Plakette verweigert werden.
Austauschen	mehrere hundert bis fast 2.000 €	Die rechtlich sichere Variante und zugleich der teuerste Posten in diesem Guide. Bei einem älteren Fahrzeug steht der Betrag selten im Verhältnis zum Verkaufspreis.

Welcher Weg für dich passt, hängt vom Wert des Fahrzeugs und vom Termin der nächsten Hauptuntersuchung ab.

TL;DR

Das Wichtigste aus diesem Kapitel

- Felgen und Scheiben kosten am wenigsten Zeit und verändern das Bild am stärksten.
- Türeinstiege und Falze entscheiden darüber, ob der Käufer deine Gründlichkeit glaubt.
- Matte Scheinwerfer haben keine bequeme Lösung. Das Aufbereiten ist rechtlich umstritten, der Austausch kostet mehrere hundert Euro.



Zwei Tage und ein Rundgang. Die Reihenfolge entscheidet darüber, ob du zweimal ranmusst.

7

Kapitel 7

Die 48-Stunden-Checkliste

Zwei Arbeitstage und der Rundgang am Verkaufstag stehen hier Schritt für Schritt. Diese Liste bekommst du zusätzlich als eigenes Blatt zum Ausdrucken.

Zwei Arbeitstage und ein kurzer Rundgang am Verkaufstag reichen aus, wenn du sie in der richtigen Reihenfolge nutzt. Der Grund für die Reihenfolge sind die Zeiten, die du nicht beeinflussen kannst: Polster brauchen Stunden zum Trocknen, Versiegelungen brauchen Zeit zum Aushärten, und beides lässt sich nicht beschleunigen, indem du früher aufstehst. Alles Nasse gehört deshalb an den Anfang und alles Trockene ans Ende.

Die Liste geht davon aus, dass du selbst arbeitest. Übernimmt ein Fachbetrieb, richtest du den Abgabetermin an den Aushärtezeiten aus. Eine Sprühversiegelung verträgt die erste Wäsche nach drei Tagen, eine Keramikbeschichtung braucht rund 24 Stunden ohne Feuchtigkeit. Die Punkte unter „Verkaufstag: der letzte Rundgang vor dem Termin“ bleiben in jedem Fall deine Aufgabe.

Was in 48 Stunden nicht geht: Eine Keramikbeschichtung braucht rund 24 Stunden ohne Feuchtigkeit und ist damit ein Risiko, das du vor einem Termin nicht eingehen musst. Eine Ozonbehandlung dauert je nach Geruchsstärke mehrere Stunden und danach muss das Fahrzeug ausgiebig auslüften; sie gehört eine Woche vorher zum Fachbetrieb. Frisch lackierte Flächen darfst du erst nach sechs bis acht Wochen versiegeln. Und eine mehrstufige Lackkorrektur ist ein Termingeschäft mit Vorlauf. Wenn eines davon ansteht, plane rückwärts vom Verkaufstermin.

Tag 1: alles, was nass wird

- ☐ Prüfe das Wetter und sichere dir einen schattigen Platz. Die Datenblätter der Pflegemittel nennen 15 bis 30 Grad als Arbeitsbereich, und auf heißem Lack darf keines davon antrocknen.
- ☐ Räume den Innenraum komplett aus, Fußmatten heraus, Kofferraum leeren.
- ☐ Sauge trocken, von oben nach unten. Tierhaare schiebst du vorher mit Gummibürste oder feuchtem Handschuh zusammen.
- ☐ Reinige die Polster jetzt nass und nicht erst morgen. Sitze sind oft nach etwa vier Stunden wieder einsatzbereit, Fußraum- und Kofferraumteppiche brauchen eine Nacht, im Winter deutlich länger.
- ☐ Reinige die Fußmatten getrennt und lass sie über Nacht separat trocknen.
- ☐ Wasche das Fahrzeug. Spüle erst drucklos vor oder schäume ein, danach wäschst du von oben nach unten.
- ☐ Weiche die Insektenreste ein. Sie brauchen ein bis drei Minuten und dürfen dabei nicht antrocknen.

- ☐ Reinige die Felgen, aber nur wenn sie kalt sind. Produkte mit Wirkindikator zeigen das Ende der Einwirkzeit von zwei bis drei Minuten durch einen Farbumschlag an.
- ☐ Entferne den Flugrost. Reaktive Mittel arbeiten drei bis sechs Minuten und färben sich dabei sichtbar um.
- ☐ Reinige den Lack mit der Knete und trockne ihn danach ab.
- ☐ Prüfe den trockenen Lack in der Sonne oder mit einer starken Lampe. Milchige Schleier und feine Kreise lassen sich polieren, bei einem Kratzer mit hängendem Fingernagel hörst du auf. Poliere danach im Schatten und auf kaltem Lack, Kanten machst du von Hand.
- ☐ Versiegle. Danach wäschst du drei Tage lang nicht mehr.
- ☐ Stelle das Fahrzeug geschützt ab. Hast du nass gereinigt, lass ein Fenster einen Spalt offen, wenn der Stellplatz das erlaubt.

Begriff erklärt: Ablüften und Aushärten

Diese beiden Zeiten werden oft verwechselt, und genau daran scheitern Versiegelungen. Die Ablüftzeit ist die kurze Wartezeit zwischen dem Auftragen und dem Abnehmen mit dem Tuch, meist wenige Minuten. Die Aushärtezeit ist die Zeit, die das Produkt danach braucht, um belastbar zu werden. Eine Sprühversiegelung brauchst du etwa zwei bis drei Minuten einzupolieren, danach folgen zwei bis drei Minuten Wartezeit, ein bis zwei Stunden Aushärtung und drei Tage bis zur ersten Wäsche. Bei Keramikbeschichtungen liegt die Aushärtung bei rund 24 Stunden ohne Feuchtigkeit. Wer diese Zeiten übergeht, wäscht die Arbeit buchstäblich weg.

Tag 2: alles, was trocken bleibt

- ☐ Prüfe die Trockenheit. Fasse Sitze, Teppiche und Fußmatten an. Fühlt sich eine Stelle kühl an, ist sie noch feucht.
- ☐ Pflege das Leder unmittelbar nach dem Reinigen. Die Reinigung entzieht dem Leder Öle und Fette. Bei perforierten Sitzen nimmst du Schaum statt Paste.
- ☐ Reinige die Kunststoffe im Cockpit und pflege sie. Am Lenkrad und an den Pedalen verwendest du keine glänzenden, silikonhaltigen Mittel.
- ☐ Reinige Türeinstiege, Falze, Tankdeckel und Reserveradmulde. Beim Rundgang fällt genau das auf.
- ☐ Säubere den Motorraum, ohne Hochdruck.
- ☐ Pflege die Reifenflanken und poliere die Felgen nach.
- ☐ Putze die Scheiben zuletzt, innen und außen, mit zwei Tüchern.
- ☐ Mach die Fotos, solange das Fahrzeug sauber ist und das Licht passt. Wie und welche Motive steht in Kapitel 8.

- ☐ Stelle die Unterlagen zusammen: Zulassungsbescheinigung Teil I und Teil II, Bericht der letzten Hauptuntersuchung, Serviceheft oder Auszug aus dem digitalen Serviceheft, Werkstattrechnungen, alle Schlüssel, Bedienungsanleitung, Radio- oder Navi-Codes und die Nachweise über Winterräder, Dachträger und Ladekabel.
- ☐ Drucke den Kaufvertrag zweifach aus. Wo du ein kostenloses Muster für den Verkauf von privat an privat bekommst, steht in Kapitel 9.

Verkaufstag: der letzte Rundgang vor dem Termin

- ☐ Geh bei Tageslicht einmal rundherum. Vogelkot spülst du sofort ab und tupfst ihn trocken, trocken abreiben schmirgelt die Sandkörner in den Lack. Schon 10 bis 20 Minuten können die oberste Klarlackschicht angreifen.
- ☐ Nimm den Staub vom Vortag mit einem Sprühreiniger für zwischendurch ab, im Handel Detailer genannt, oder mit einem sauberen Trockentuch.
- ☐ Kontrolliere die Scheiben innen noch einmal, besonders die Frontscheibe.
- ☐ Entferne persönliche Gegenstände, auch aus Handschuhfach, Türfächern, Sonnenblende und Reserveradmulde.
- ☐ Prüfe Reifendruck, Ölstand und Wischwasser. Das kostet fünf Minuten und fällt bei der Probefahrt sofort auf.
- ☐ Lösche die digitalen Spuren: gekoppelte Telefone, gespeicherte Navigationsziele und Verbindungen zu Fahrzeug-Apps. Aktuelle Musterverträge fragen die Trennung von Remote-Verbindungen ausdrücklich ab.
- ☐ Leg Unterlagen, Schlüssel und Kaufvertrag griffbereit.
- ☐ Parke das Fahrzeug so, dass der Käufer bequem rundherum gehen kann und das Licht von der Seite kommt.

Helden-Tipp: Wenn für den Verkaufstag Regen angekündigt ist, drehe den Plan um und ziehe alles einen Tag vor. Ein nasses Auto sieht auf den ersten Blick besser aus, als es ist, und genau deshalb misstrauen ihm erfahrene Käufer. Ein trockenes, sauberes Fahrzeug bei bedecktem Himmel ist die beste Kombination, die du bekommen kannst.

■ Wenn nur ein Tag bleibt

Die Nassreinigung der Polster fällt in diesem Fall weg, weil die Trockenzeit in einen Tag nicht hineinpasst. Übrig bleibt die kurze Fassung der Reihenfolge: ausräumen, trocken saugen, Tierhaare lösen, waschen mit Vorwäsche, Felgen, Scheiben, Cockpit, Fotos und Unterlagen. Damit deckst du dieselben vier Punkte ab, die in Kapitel 2 unter „Wenn dir nur ein Abend bleibt“ stehen. Auf Politur und Versiegelung verzichtest du besser ebenfalls, denn eine halb ausgehärtete Versiegelung sieht schlechter aus als gar keine.

TL;DR

Das Wichtigste aus diesem Kapitel

- Zwei Arbeitstage und ein Rundgang am Verkaufstag reichen. Alles Nasse an Tag eins, alles Trockene an Tag zwei.
- Nach dem Versiegeln wird nicht mehr gewaschen, sonst war die Arbeit umsonst.
- Ozonbehandlung, Keramikbeschichtung und Lackkorrektur passen nicht in 48 Stunden. Wer sie braucht, plant rückwärts vom Termin.

Fotos und Inserat: die Besichtigung vor der Besichtigung

Die Arbeit der letzten zwei Tage entscheidet sich an fünfzehn Bildern und einem Absatz Text. Das erste Bild entscheidet darüber, ob jemand die übrigen vierzehn überhaupt ansieht.

Dein Inserat ist die Besichtigung vor der Besichtigung. Wer nicht anruft, hat sich anhand der Bilder gegen dein Auto entschieden, und du erfährst nie, warum. Der Mechanismus aus Kapitel 1 wirkt in den Fotos genauso wie vor Ort: Der Eindruck der Bilder überträgt sich auf das Fahrzeug. Genau deshalb steht dieses Kapitel hinter den Kapiteln zur Aufbereitung. Zwei Tage Arbeit zahlen sich erst aus, wenn sie im Bild ankommen.



Enge Lücke, Mülltonnen und Garagentore im Bild, staubiger Lack.



Freie Fläche, weiches Licht, ganzes Fahrzeug im Bild. Dasselbe Auto.

■ Die Foto-Reihenfolge im Inserat

1. **Das Startbild.** Das erste Bild ist das wichtigste, weil es den ersten Eindruck prägt. Bewährt hat sich die Schrägansicht von vorn im Winkel von etwa 45 Grad, bei der Front und Seite zugleich sichtbar sind.
2. **Einmal rundherum.** Frontansicht, beide Seiten, Heck und die Schrägansicht von hinten. Fünf bis sechs Bilder, alle aus derselben Höhe und mit gleichem Abstand, damit die Serie ruhig wirkt.
3. **Innenraum.** Dazu gehören die frontale und die seitliche Innenansicht, das Lenkrad und das Infotainment. Dazu gehören Kofferraum und Motorraum, weil beides fast immer gefragt wird.
4. **Details und Mängel.** Felgen, Reifenprofil, der Kilometerstand im Display. Und dann die Stellen, die nicht perfekt sind. Fotografiere sie, statt sie wegzulassen. Ein Kratzer, den der Käufer im Bild schon kennt, ist bei der Besichtigung kein Verhandlungsargument mehr.

■ Wie viele Bilder und in welchem Format

Wie viele Bilder du hochladen darfst, hängt vom Portal ab, eine allgemeingültige Zahl gibt es nicht. Bei AutoScout24 passen bis zu 50 Bilder in ein Basis-Inserat, bei mobile.de hängt die Obergrenze vom gewählten Paket ab. Die Vorgaben zu Dateiformat und Dateigröße nennen die Portale beim Hochladen. Für dich zählt die Zahl der guten Bilder.

Auf die Menge kommt es dabei am wenigsten an. „Ein gutes Bild ersetzt fünf schlechte.“ So kurz lässt es sich sagen. Mach 30 bis 50 Aufnahmen und wähle daraus die 10 bis 15 besten aus. Wie stark Bilder wirken, beziffert AutoScout24 in seinem Foto-Guide mit 67 Prozent mehr Anfragen und fünfmal so vielen Besichtigungen. Diese Zahl stammt vom Portal selbst und nennt weder Methode noch Datenbasis, deshalb steht sie hier als Aussage des Anbieters und nicht als Studienergebnis.

Helden-Tipp: Fotografiere bei bedecktem Himmel oder in der Stunde nach Sonnenaufgang. Grelle Mittagssonne erzeugt harte Spiegelungen, in denen der frisch polierte Lack schlechter aussieht als er ist. Suche dir einen freien Platz ohne Mülltonnen und fremde Autos im Hintergrund und geh so weit zurück, dass das ganze Fahrzeug ins Bild passt.

■ Was in den Text gehört

Die Angabe zur Hauptuntersuchung ist Pflicht. Ein frischer Werkstattbesuch gehört ebenfalls hinein. Details wie neue Bremsen sind ein Wertargument, das du mit der Rechnung belegen kannst. Nenne die Wartungshistorie, die Zahl der Vorbesitzer und alles, was du an Belegen hast.

Bei den Formulierungen ist Vorsicht angebracht, und dieser Punkt wird regelmäßig unterschätzt. Was du in der Anzeige über den Zustand schreibst, wird Teil dessen, was der Käufer erwarten darf. Der Bundesgerichtshof nennt das eine Beschaffenheitsvereinbarung, und für sie greift der Gewährleistungsausschluss aus dem Kaufvertrag nicht. Mehr dazu in Kapitel 9.

So schreibst du einen Mangel, ohne dir eine Zusicherung einzuhandeln. Nenne Ort und Ausmaß des Mangels. Lässt er sich fotografieren, verweise auf das Bild dazu. Bei allem, was du nicht selbst geprüft hast, schreibst du dazu, woher du es weißt.

Kratzer Fahrertür, etwa acht Zentimeter lang, auf Bild 9.

Klimaanlage kühlt schwach, zuletzt 2023 gewartet.

Unfallschäden sind mir keine bekannt, das Fahrzeug ist seit 2019 in meinem Besitz.

Achtung bei Zusicherungen: Wörter wie „unfallfrei“, „scheckheftgepflegt“ oder „technisch einwandfrei“ haben rechtliches Gewicht. Du musst dich später an ihnen messen lassen. Schreib nur, was du belegen kannst, und formuliere im Zweifel, was du weißt und woher. Der Bundesgerichtshof hat die Angabe „Unfallschäden laut Vorbesitzer nein“ als bloße Wissensmitteilung gewertet und gerade nicht als Zusage über den Zustand. Das ist der Unterschied zwischen „unfallfrei“ und „unfallfrei, soweit mir bekannt“.

■ Die Bildstrecke zum Abhaken

Fünfzehn Motive decken ab, was ein Interessent sehen will, dazu ein Bild für jeden Mangel. Mach sie in einem Durchgang, solange das Fahrzeug sauber ist und das Licht passt.

Vor dem Hochladen

- ☐ Schrägansicht von vorn, etwa 45 Grad, als Startbild
- ☐ Frontansicht mittig
- ☐ Beide Seiten, aus gleicher Höhe und gleichem Abstand
- ☐ Heck und Schrägansicht von hinten
- ☐ Innenraum frontal und von der Seite
- ☐ Lenkrad und Infotainment
- ☐ Kofferraum und Motorraum
- ☐ Felgen, Reifenprofil und der Kilometerstand im Display
- ☐ Jeder Mangel, den du im Text nennst, mit einem eigenen Bild
- ☐ Kennzeichen und Fahrgestellnummer unkenntlich machen, falls du sie nicht öffentlich zeigen möchtest

TL;DR

Das Wichtigste aus diesem Kapitel

- Fünfzehn gute Bilder schlagen fünfzig mittelmäßige. Das erste Bild entscheidet, ob die anderen überhaupt angesehen werden.
- Mängel gehören ins Bild. Was der Käufer vorher weiß, kostet dich beim Termin nichts mehr.
- Jede Zusicherung im Anzeigentext kann später zur Haftung führen. Schreib nur, was du belegen kannst.

Übergabe und Unterlagen: wo der Haftungsausschluss aufhört

Papiere sind das billigste Preisargument, das du hast. Sie sind zugleich der Teil des Verkaufs, bei dem Fehler am teuersten werden.

Die vollständige Unterlagenmappe kostet dich nichts und wiegt am Verhandlungstisch schwerer als jede Politur. Sie wirkt dabei in beide Richtungen. Liegt sie auf dem Tisch, beantwortet sie die Hälfte der Fragen, bevor sie gestellt werden. Fehlt sie, entsteht der Verdacht, dass jemand Mängel verschleiern will, und dieser Verdacht allein reicht, um den Preis zu drücken.

Diese Unterlagen gehören zum Termin

- ☐ Zulassungsbescheinigung Teil I, früher Fahrzeugschein
- ☐ Zulassungsbescheinigung Teil II, früher Fahrzeugbrief
- ☐ Bericht der letzten Hauptuntersuchung
- ☐ Serviceheft oder ein aktueller Auszug aus dem digitalen Serviceheft
- ☐ Werkstattrechnungen, besonders für Verschleißteile und größere Reparaturen
- ☐ Alle Schlüssel, auch der Zweitschlüssel
- ☐ Bedienungsanleitung und, falls vorhanden, Radio- oder Navi-Codes
- ☐ Kaufvertrag in zweifacher Ausfertigung
- ☐ Nachweise über Zubehör: Winterräder, Dachträger, Ladekabel

Begriff erklärt: Pflegenachweis

Ein Pflegenachweis ist alles, was belegt, dass am Fahrzeug regelmäßig etwas getan wurde. Das Scheckheft ist der bekannteste, inzwischen führen viele Hersteller es digital. Der Vorteil der digitalen Variante: Einträge von Werkstätten und Verbrauchern lassen sich nicht mehr löschen, was Tachomanipulation erschwert und für Käufer mehr Transparenz schafft. Lass dir vor dem Verkauf einen vollständigen Auszug geben, denn ein digitales Heft, das der Käufer nicht sehen kann, nützt im Gespräch niemandem. Die Aushändigung lässt du dir am besten direkt im Kaufvertrag bestätigen.

■ Der Gewährleistungsausschluss und seine Grenzen

Als Privatverkäufer darfst du die Haftung für Sachmängel ausschließen. Der Satz steht in jedem Mustervertrag und hält, weil § 476 des Bürgerlichen Gesetzbuchs nur gewerbliche Verkäufer bindet. Zwei Grenzen zieht das Gesetz allerdings selbst. § 444 des Bürgerlichen Gesetzbuchs bestimmt, dass sich der Verkäufer auf einen solchen Ausschluss nicht berufen kann, „soweit er den Mangel arglistig verschwiegen oder eine Garantie für die Beschaffenheit der Sache übernommen hat“.

Im Klartext heißt das: Mängel, die du kennst, musst du nennen. Der ADAC stellt klar, dass wesentliche Mängel auch ohne ausdrückliche Nachfrage offenzulegen sind.

Die zweite Grenze wird häufig missverstanden. Eine Garantie im Sinne des Gesetzes ist mehr als ein Lob im Inserat. Sie liegt erst vor, wenn erkennbar ist, dass du für eine Eigenschaft geradestehen willst, und Gerichte nehmen das selten an. Dich trifft häufiger ein dritter Weg, auf dem der Ausschluss ins Leere läuft: die Beschaffenheitsvereinbarung. Schreibst du „unfallfrei“ ins Inserat, ist die Unfallfreiheit vereinbarte Beschaffenheit. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs gilt ein pauschaler Haftungsausschluss dann nur für andere Mängel. In allen drei Fällen ist das Ergebnis dasselbe, der Ausschluss im Vertrag hilft dir nicht mehr.

Einen kostenlosen Mustervertrag für den Verkauf von privat an privat stellt der ADAC bereit. Er enthält die Ausschlussklausel, die Empfangsbestätigung für Papiere und Schlüssel sowie Felder für Unfallschäden, Vorbesitzer und Servicehistorie. Die aktuelle Fassung fragt zusätzlich ab, ob Verbindungen zu Fahrzeug-Apps getrennt wurden.

■ Nach dem Handschlag

Mit der Übergabe ist der Verkauf noch nicht abgeschlossen. Der bisherige Halter muss die Veräußerung der Zulassungsbehörde unverzüglich anzeigen, geregelt in § 15 Absatz 5 der Fahrzeug-Zulassungsverordnung. Im Klartext: Melde den Verkauf bei der Zulassungsstelle, mit Kennzeichen, Namen und Anschrift des Käufers und seiner Bestätigung über die Papiere.

Das Landratsamt Fürstentfeldbruck stellt klar: Maßgeblich ist der Eingang der vollständigen Anzeige bei der Behörde, der Tag der Übergabe zählt nicht. Erst dann endet die Steuerpflicht. Wer wartet, zahlt weiter Kfz-Steuer für ein Auto, das längst jemand anderem gehört. Viele Formularvorlagen nennen noch die alte Fundstelle § 13 Absatz 4; richtig ist seit der Neufassung § 15 Absatz 5.

Auch die Versicherung will sofort informiert werden, der Vertrag geht mit dem Verkauf auf den Käufer über. Sicherer ist es, das Fahrzeug vor der Übergabe selbst abzumelden; dafür brauchst du die Zulassungsbescheinigung Teil I und die Kennzeichen zum Entstempeln.

Rechtlicher Hinweis: Dieses Kapitel fasst zusammen, was Verbraucherorganisationen, Behörden und Gesetzestexte zum Privatverkauf sagen, und ersetzt keine Rechtsberatung. Bei größeren Beträgen oder bei Streit nach dem Verkauf ist anwaltlicher Rat das Geld wert.

TL;DR

Das Wichtigste aus diesem Kapitel

- Die vollständige Mappe kostet dich nichts und wiegt am Verhandlungstisch schwerer als jede Politur.
- Der Haftungsausschluss endet bei verschwiegenen Mängeln, bei einer Garantie und bei allem, was du im Inserat zusicherst. So steht es in § 444 BGB.
- Die Veräußerungsanzeige beendet deine Steuerpflicht. Sie zählt ab Eingang bei der Behörde.

Werterhalt für die Zeit danach: zwei Termine im Jahr statt 48 Stunden Aufholarbeit

Routinen sichern den Wert des nächsten Autos vom ersten Tag an. Sie kosten weniger Aufwand als die Rettungsaktion vor dem Verkauf.

Alles, was bis hierher stand, war Aufholarbeit. Der billigere Weg ist, gar nicht erst in Rückstand zu geraten. Die Halterbefragung der Deutschen Automobil Treuhand zum Datenjahr 2024 zeigt, wie verbreitet diese Einsicht ist: 89 Prozent der Pkw-Halter sind überzeugt, dass regelmäßige Wartung und Pflege den Wiederverkaufswert erhöhen. Beim Handeln sieht es anders aus, wie schon Kapitel 2 gezeigt hat: Nur gut die Hälfte kümmert sich sofort um kleinere Roststellen und Kratzer. Zwischen Überzeugung und Routine liegt eine Lücke, und in dieser Lücke entsteht der Aufwand, den du vor dem nächsten Verkauf hast.



Spüle den Waschhandschuh nach jeder Bahn aus. Das ist dein einfachster Schutz vor feinen Kratzern.

■ Wann waschen

Über das richtige Intervall gehen selbst die Fachleute auseinander, deshalb nennen wir hier keine Zahl. Brauchbarer ist ohnehin ein Kriterium, das du im Vorbeigehen prüfen kannst. Wasche dann, wenn die weißen Flächen der Nummernschilder einen deutlichen Grauschleier bekommen. Dasselbe gilt für die Fläche der Frontscheibe, die kein Wischer erreicht. Beides siehst du beim Einsteigen, ohne einen Kalender zu führen.

Im Winter kommt der Unterboden dazu. Salzhaltige Streumittel setzen dem Lack, dem Unterboden und den Tür- und Fensterdichtungen zu, deshalb ist eine Unterbodenwäsche in dieser Zeit sinnvoll.

■ Waschanlage oder Handwäsche

Über diese Frage streiten Autofahrer gern. Der entscheidende Punkt liegt woanders: Beide Wege sind gut, solange der grobe Schmutz weg ist, bevor Bürste oder Schwamm den Lack berühren. Warum das so ist, steht in Kapitel 4. Sand und kleine Steinchen wirken beim Waschen sonst wie Schmirgelpapier, und die Vorwäsche weicht sie auf und spült sie ab.

In der Waschanlage übernimmt das ein Vorwäscheprogramm oder die Hochdrucklanze in der Box. Einfache Standardprogramme reichen dafür aus. Eine moderne Waschstraße setzt dem Lack weniger zu, als viele Autofahrer vermuten. Bei der Handwäsche gilt dasselbe Prinzip: erst abspülen, dann von oben nach unten waschen, das Waschwasser regelmäßig wechseln und den Schwamm ausspülen, bevor er wieder auf den Lack kommt.

■ Was schnell schadet

Vogelkot ist keine Frage der Optik. Manchmal reichen 10 bis 20 Minuten, um die oberste Klarlackschicht anzugreifen. Verantwortlich sind Magensäure, Harnsäure, Eiweißzerfallsprodukte und mineralische Verunreinigungen wie Sandkörner. Bei Hitze geht es schneller.

Wie du ihn entfernst, entscheidet über den Schaden. Trocken abreiben schmirgelt die Sandkörner in den Lack. Richtig ist, mit fließendem Wasser abzuspülen, ein feuchtes Tuch zum Aufweichen aufzulegen, erneut abzuspülen und dann vorsichtig abzutupfen. Dasselbe Vorgehen gilt für Insektenreste und Baumharz, für die es allerdings keine belegten Zeitangaben gibt.

■ Wie lange Lackschutz hält

Die folgenden Angaben stammen von Herstellern und sind durchgehend als Höchstwerte formuliert. Für die Planung reichen sie aus: Sie zeigen dir, in welcher Größenordnung ein Schutz hält und wann die nächste Auffrischung ansteht. Wie lange es im Einzelfall wird, hängt von Standort, Fahrleistung und Waschgewohnheiten ab.

Art des Schutzes	Haltbarkeit laut Hersteller	Sinnvoll für
Wachs	mehrere Wochen, wäscht sich allmählich ab	die schnelle Auffrischung und die Wochen bis zur Übergabe
Sprühversiegelung	mehrere Monate, in Einzelfällen bis zu sechs	den saisonalen Grundschutz und die Wochen bis zur Übergabe
Keramikbeschichtung	drei bis fünf Jahre, je nach Produkt	ein Fahrzeug, das du lange behältst

Daraus folgt die Antwort auf eine Frage, die in Kapitel 3 schon aufkam. Eine Keramikbeschichtung rechnet sich über Jahre. Vor einem Verkauf gehört dieser Vorteil dem Käufer, während die Rechnung bei dir bleibt.

■ Innenraum, Leder und Kunststoffe

Beim Leder gibt es konkrete Intervalle. In den ersten drei Jahren ist der Fahrersitz alle drei Monate dran, das übrige Leder alle sechs bis zwölf Monate. Ab drei Jahren sind es drei bis sechs Monate, je nach Beanspruchung. Der Grund dafür ist zugleich das Werterhalt-Argument: Die Originalfarbe reibt sich mit der Zeit ab, es entstehen Trockenbrüche, und das Leder verliert seinen Wert.

Für Innenraum-Kunststoffe nennt keine unabhängige Stelle ein Intervall, deshalb steht hier keins. Die Regel aus Kapitel 5 gilt weiter: Am Lenkrad und an den Pedalen haben glänzende, silikonhaltige Mittel nichts zu suchen.

Helden-Tipp: Häng dir zwei Termine in den Kalender, im Frühjahr und im Herbst. Im Frühjahr kommt der Winterschmutz runter und eine frische Versiegelung drauf, im Herbst bereitest du den Lack auf Salz und Nässe vor. Diese zwei Termine im Jahr ersetzen die Rettungsaktion vor dem Verkauf fast vollständig.

■ Das Pflegejahr auf einen Blick

Zeitpunkt	Was ansteht
Frühjahr	Salzreste und Winterschmutz herunterwaschen, den Lack mit der Knete reinigen, frisch versiegeln
Sommer	Insektenreste und Baumharz zeitnah entfernen, Vogelkot sofort abspülen und abtupfen
Herbst	Zweite Versiegelung vor Salz und Nässe, Türgummis und Fensterdichtungen kontrollieren
Winter	Häufiger waschen, Unterbodenwäsche einplanen, die Temperaturangaben der Produkte beachten

Der Unterschied zu den Kapiteln 4 bis 6 ist der Aufwand. Zwei Termine im Jahr und ein paar Minuten nach dem Tanken halten ein Fahrzeug in dem Zustand, den du sonst in 48 Stunden herstellen musst. Wer das durchhält, muss vor dem nächsten Verkauf nichts aufholen und kann die Tage vor dem Termin für Fotos und Unterlagen nutzen.

TL;DR

Das Wichtigste aus diesem Kapitel

- Der Grauschleier auf dem Nummernschild ist ein besseres Waschintervall als jeder Kalendereintrag.
- Entscheidend ist die Vorwäsche. Ob danach die Anlage oder der Eimer folgt, fällt dagegen kaum ins Gewicht.
- Vogelkot gehört sofort weg. 10 bis 20 Minuten können reichen, um den Klarlack anzugreifen.
- Zwei feste Pflegetermine im Jahr ersparen dir die Aufholarbeit aus den Kapiteln 4 bis 6.

Checklisten, Ausstattung, Quellen

Hier stehen Quellen, Ausstattungsliste und die Checkliste zum Heraustrennen. Die Preisrahmen gelten für Produktarten und stammen aus der Recherche vom August 2026.

■ Was du brauchst: Ausstattung und Preisrahmen

Die Liste nennt Produktarten und keine Marken. Welches Fabrikat du wählst, bleibt dir überlassen. Die Preisrahmen stammen aus einer Marktrecherche vom August 2026 und verstehen sich inklusive Mehrwertsteuer. Fast alle Mittel reichen für mehrere Anwendungen, die Kosten je Aufbereitung liegen deshalb deutlich unter der Summe der Anschaffung.

Produktart	Wofür	Preisrahmen
Autoshampoo	Grundreinigung außen	9–35 €
Waschhandschuh	kratzarmes Waschen	7–24 €
Mikrofaser-Trockentuch	Trocknen ohne Streifen	5–25 €
Mikrofasertücher im Set	Innenraum, Scheiben, Politurabnahme	15–25 €
Felgenreiniger	eingebraannter Bremsstaub	7–21 €
Insektenentferner	Front, Spiegel, Frontscheibe	9–15 €
Flugrostentferner	braune Punkte im Lack	13–18 €
Teerentferner	Schweller und Radläufe	12–18 €
Reinigungsknete mit Gleitmittel	Vorstufe jeder Politur	21–35 €
Politur für die Hand	leichte Mattstellen	9–20 €
Kratzer-Politur	einzelne feine Kratzer im Klarlack	21–36 €
Exzenter-Poliermaschine	ganze Flächen, einmalige Anschaffung	ab 99 €
Polierpads im Set	je nach Politurstufe	24–50 €
Wachs oder Sprühversiegelung	Schutz nach der Politur	13–40 €
Sprühreiniger für zwischendurch, im Handel Detailer	Staub vor dem Termin	10–19 €
Glasreiniger	Scheiben innen und außen	8–18 €
Innenraumreiniger	Kunststoffe und Oberflächen	10–29 €
Polster- und Textilreiniger	Flecken in Sitzen und Teppichen	7–16 €
Lederreiniger und Lederpflege	Ledersitze, Reinigung plus Pflege	12–37 €
Cockpitpflege	Armaturenbrett, matt statt glänzend	5–18 €

Produktart	Wofür	Preisrahmen
Kunststoffpflege außen	Anbauteile und Zierleisten	10–34 €
Reifenpflege	Reifenflanken	15–26 €
Geruchsentferner	Neutralisieren nach der Reinigung	5–19 €
Tierhaarentferner	Polster, Teppiche, Gurte	9–17 €
Scheinwerfer-Aufbereitungsset	matte Streuscheiben, rechtlich umstritten, erst Kapitel 6 lesen	23–70 €

Grundausstattung, 61 bis 177 Euro. Autoshampoo, Waschhandschuh, Trockentuch, Felgenreiniger, Glasreiniger, Innenraumreiniger und ein Satz Mikrofasertücher. Damit reinigst du ein Fahrzeug innen und außen gründlich. Der untere Wert ergibt sich, wenn du überall zum günstigsten Vertreter greifst, der obere bei durchgehend teuren Produkten.

Erweiterte Ausstattung, 138 bis 340 Euro. Zusätzlich Polsterreiniger, Handpolitur, Reinigungsknete mit Gleitmittel, Wachs oder eine Sprühversiegelung, ein Geruchsentferner sowie Insekten- und Flugrostentferner. Das ist der Umfang, mit dem sich ein Fahrzeug ohne Maschine verkaufsfertig aufbereiten lässt.

Maschinenpolitur, 132 bis 169 Euro zusätzlich und einmalig. Exzenter-Poliermaschine ab 99 Euro, eine Politur und ein Satz Polierpads.

Staubsauger, Eimer und Gummibürste setzt diese Liste als vorhanden voraus. Sie stecken deshalb in keinem der Preisrahmen.

■ Checklisten zum Ausdrucken

Die 48-Stunden-Checkliste steht auf der letzten Seite dieses Anhangs noch einmal vollständig auf einem Blatt. Sie ist so gesetzt, dass du sie heraustrennen oder einzeln ausdrucken kannst. Die Unterlagenliste aus Kapitel 9 lässt sich direkt aus diesem Guide abhaken.

■ Quellen und Methodik

Die Preise wurden am 24. August 2026 erhoben. Jede Zahl stammt von einer Seite, die tatsächlich aufgerufen wurde, und ist mit Herausgeber und Fundstelle dokumentiert. Wo eine Erhebung ein Datenjahr ausweist, steht es im Text.

Kosten beim Fachbetrieb. Ausgewertet wurden die öffentlich einsehbaren Preislisten von zwölf Aufbereitungsbetrieben aus dem gesamten Bundesgebiet. Wo Betriebe nach Fahrzeugklassen staffeln, ist die Mittelklasse angesetzt. Preise mit dem Zusatz „ab“ sind Einstiegspreise, der reale Preis liegt in der Regel darüber. Die einstufige Politur ist dünner belegt als die übrigen Positionen, weil die meisten Betriebe sie nur im Paket mit Wäsche und Versiegelung anbieten. Als unabhängige Gegenprobe dienen die Preisangaben des ADAC.

Woher die kursierenden Zustandsnoten stammen. Die Skala von eins bis fünf stammt von einem Bewertungshaus für Klassiker und ist für Oldtimer entwickelt worden. Die Deutsche Automobil Treuhand nennt den Zustand als einen Faktor ihrer Bewertung, veröffentlicht dazu aber keine Skala. In Österreich gibt es mit der ÖNORM V 5080 eine veröffentlichte Zustandsklassifikation, für den deutschen Markt hat sie keine Bedeutung.

Kosten in Eigenleistung. Für jede Produktart wurden aktuelle Marktpreise erhoben und die günstigsten Vertreter angesetzt. Genannt werden ausschließlich Produktarten, keine Marken und keine einzelnen Artikel.

Wo dieser Guide bewusst keine Zahl nennt. Die drei Fragen stehen im Kasten „Drei Fragen, bei denen wir beschreiben statt zu beziffern“ auf Seite 4. Kursierende Zahlen dazu ließen sich auf keine Quelle zurückführen.

Verwendete Quellen, Verbände und Prüforganisationen. ADAC (Checkliste für den privaten Autoverkauf, Autoaufbereitung, Auto polieren, Scheinwerfer polieren, Smart Repair, Autositze reinigen, Vogelkot entfernen, Autowaschanlage, Auto selbst waschen, Autowäsche im Winter, Fahrzeugmängel, Kfz-Kaufvertrag und Musterkaufvertrag, Auto anmelden und abmelden, digitales Serviceheft, Gebrauchtwagen kaufen). TÜV SÜD und TÜV-Verband. Bundesverband Fahrzeugaufbereitung zur Arbeitszeit je Fahrzeug.

Erhebungen. Deutsche Automobil Treuhand (DAT Report 2026, Halterbefragung Datenjahr 2025; DAT Report 2025, Käufer- und Halterbefragung Datenjahr 2024; DAT-Barometer Juni 2026 zu Standtagen und Standkosten). ÖNORM V 5080 zur Beurteilung gebrauchter Kraftfahrzeuge.

Technische Regelwerke. Deutsche Kommission für Lack- und Karosserieinstandsetzung (Merkblatt 010 zur Gesamtlackschichtdicke, Stand 03/2025). DGUV Regel 103-015 „Richtlinien für die Verwendung von Ozon zur Wasseraufbereitung“ (frühere Bezeichnung ZH 1/474), herangezogen allein für die Stoffeigenschaften von Ozon, sowie KomNet des Landesamts für Arbeitsschutz Nordrhein-Westfalen.

Recht. § 444 und § 476 BGB, § 15 FZV, § 19 und § 22a StVZO. Bundesgerichtshof, Urteil vom 29.11.2006, VIII ZR 92/06, und Urteil vom 12.03.2008, VIII ZR 253/05. Landgericht München I, Urteil vom 16.08.2013, 6 O 2154/12. Landratsamt Fürstenfeldbruck (Merkblatt Veräußerungsanzeige).

Portale, Hersteller und Handel. AutoScout24 (Foto-Guide, Ratgeber vor dem Verkauf) und mobile.de (Verkaufen-FAQ, Ratgeber zu Autofotos und zur Sitzreinigung). Technische Datenblätter und Anwendungsangaben von Herstellern für Lackversiegelungen, Insekten- und Flugrostentferner sowie Felgenreiniger. Preislisten von zwölf Aufbereitungsbetrieben.

■ Weitergabe und Zitieren

Aktualität. Preise, Rechtslage und die zitierten Erhebungen ändern sich. Vor dem nächsten Verkauf lohnt deshalb ein Blick auf waschhelden.de.

Weitergabe. Unser Guide darf unverändert und vollständig weitergegeben, verlinkt und ausgedruckt werden, auch von Redaktionen, Vereinen, Werkstätten und Foren. Eine Genehmigung dafür ist nicht nötig. Die 48-Stunden-Checkliste aus Kapitel 7 darf als eigenständiges Blatt vervielfältigt werden.

Zitieren. Einzelne Zahlen, Absätze und Tabellen dürfen mit Quellenangabe zitiert werden. Erbeten ist die Angabe „Der Werterhalt-Guide, waschhelden.de“. Für die Bilder in diesem Dokument gilt die Freigabe nicht, sie sind gesondert lizenziert.

■ Impressum

Herausgeber. Motodox GmbH, Niedernberger Straße 10, 63741 Aschaffenburg, Deutschland. Vertreten durch den Geschäftsführer Volker Lappas. Telefon +49 6021 45480 0, E-Mail info@waschhelden.de. Eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Aschaffenburg unter HRB 12784. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer DE297371851. Waschhelden ist der Onlineshop der Motodox GmbH.

Nutzungsrechte. Text und Grafiken dieses Guides stammen von der Motodox GmbH. Die Bilder sind gesondert lizenziert, für sie gilt die Weitergabe-Freigabe nicht.

Streitbeilegung. Wir sind nicht bereit und nicht verpflichtet, an Streitbeilegungsverfahren vor Verbraucherschlichtungsstellen teilzunehmen.

48 Stunden bis zum Besichtigungstermin

Die Reihenfolge, die dir den zweiten Durchgang spart. Aus dem Werterhalt-Guide von waschhelden.de. Kopieren und weitergeben ist erlaubt.

Die Regel hinter der Reihenfolge: Alles Nasse gehört an Tag eins, alles Trockene an Tag zwei. Polster brauchen Stunden zum Trocknen und Versiegelungen Zeit zum Aushärten. Ozonbehandlung, Keramikbeschichtung und mehrstufige Lackkorrektur passen nicht in 48 Stunden.

Tag 1: alles, was nass wird

- ☐ Prüfe das Wetter und sichere dir einen schattigen Platz. Auf heißem Lack darf keines antrocknen. Arbeitsbereich 15 bis 30 Grad
- ☐ Räume den Innenraum komplett aus, Fußmatten heraus, Kofferraum leeren.
- ☐ Sauge trocken, von oben nach unten. Tierhaare schiebst du vorher mit Gummibürste oder feuchtem Handschuh zusammen.
- ☐ Reinige die Polster jetzt nass. Sitze etwa 4 Stunden, Teppiche über Nacht, im Winter länger
- ☐ Reinige die Fußmatten getrennt und lass sie über Nacht separat trocknen.
- ☐ Wasche das Fahrzeug. Spüle erst drucklos vor oder schäume ein, dann von oben nach unten.
- ☐ Weiche die Insektenreste ein. 1 bis 3 Minuten, nicht antrocknen lassen
- ☐ Reinige die Felgen, aber nur wenn sie kalt sind. 2 bis 3 Minuten, ein Wirkindikator zeigt das Ende an
- ☐ Entferne den Flugrost. 3 bis 6 Minuten, sie färben sich sichtbar um
- ☐ Reinige den Lack mit der Knete und trockne ihn danach ab.
- ☐ Prüfe den trockenen Lack in der Sonne oder mit einer starken Lampe. Milchige Schleier und feine Kreise lassen sich polieren, bei einem Kratzer mit hängendem Fingernagel hörst du auf. Poliere danach im Schatten und auf kaltem Lack, Kanten machst du von Hand.
- ☐ Versiegle. Danach wäschst du drei Tage lang nicht mehr.
- ☐ Stelle das Fahrzeug geschützt ab. Hast du nass gereinigt, lass ein Fenster einen Spalt offen, wenn der Stellplatz das erlaubt.

Tag 2: alles, was trocken bleibt

- ☐ Prüfe die Trockenheit. Fühlt sich eine Stelle kühl an, ist sie noch feucht.
- ☐ Pflege das Leder unmittelbar nach dem Reinigen. Die Reinigung entzieht dem Leder Öle und Fette. Bei perforierten Sitzen Schaum statt Paste.
- ☐ Reinige die Kunststoffe im Cockpit und pflege sie. Am Lenkrad und an den Pedalen nichts Glänzendes und nichts Silikonhaltiges.
- ☐ Reinige Türeinstiege, Falze, Tankdeckel und Reserveradmulde.
- ☐ Säubere den Motorraum, ohne Hochdruck.
- ☐ Pflege die Reifenflanken und poliere die Felgen nach.
- ☐ Putze die Scheiben zuletzt, innen und außen, mit zwei Tüchern.
- ☐ Mach die Fotos, solange das Fahrzeug sauber ist und das Licht passt.
- ☐ Stelle die Unterlagen zusammen: Zulassungsbescheinigung Teil I und Teil II, Bericht der letzten Hauptuntersuchung, Serviceheft oder Auszug aus dem digitalen Serviceheft, Werkstattrechnungen, alle Schlüssel, Bedienungsanleitung, Radio- oder Navi-Codes und die Nachweise über Winterräder, Dachträger und Ladekabel.
- ☐ Drucke den Kaufvertrag zweifach aus.

Verkaufstag: der letzte Rundgang vor dem Termin

- ☐ Geh bei Tageslicht einmal rundherum. Vogelkot spülst du sofort ab und tupfst ihn trocken, trocken abreiben schmirgelt die Sandkörner in den Lack. Schon 10 bis 20 Minuten können den Klarlack angreifen
- ☐ Nimm den Staub vom Vortag mit einem Sprühreiniger für zwischendurch ab, im Handel Detailer genannt, oder mit einem sauberen Trockentuch.
- ☐ Kontrolliere die Scheiben innen noch einmal, besonders die Frontscheibe.
- ☐ Entferne persönliche Gegenstände, auch aus Handschuhfach, Türfächern, Sonnenblende und Reserveradmulde.
- ☐ Prüfe Reifendruck, Ölstand und Wischwasser.
- ☐ Lösche die digitalen Spuren: gekoppelte Telefone, gespeicherte Navigationsziele und Verbindungen zu Fahrzeug-Apps.
- ☐ Leg Unterlagen, Schlüssel und Kaufvertrag griffbereit.
- ☐ Parke das Fahrzeug so, dass der Käufer bequem rundherum gehen kann und das Licht von der Seite kommt.

Wer diesen Guide herausgibt

Waschhelden ist ein Fachhändler für Fahrzeugpflege aus Deutschland. Weil wir jeden Tag mit Menschen sprechen, die ihr Auto in Ordnung bringen wollen, kennen wir die Fragen, die vor einem Verkauf aufkommen. Unser Guide beantwortet sie so, wie wir sie auch am Telefon beantworten würden: mit belegten Zahlen, ohne Versprechen und mit dem Hinweis, wenn sich eine Arbeit nicht lohnt.

Unser Guide nennt bewusst keine Marken und keine einzelnen Produkte. Er soll nützlich sein, unabhängig davon, wo du kaufst.



waschhelden.de

Der QR-Code führt zu [waschhelden.de](https://www.waschhelden.de). Dort steht unser Guide zum Herunterladen. Weitergeben, ausdrucken und zitieren ist ausdrücklich erwünscht, die Bedingungen stehen im Anhang.