

# Checkliste: Gebrauchtes Motorrad verkaufen

Worauf ist zu achten, wenn man ein gebrauchtes Motorrad verkaufen will?

## CHECKLISTE

Gebrauchtes Motorrad verkaufen

- Motorrad aufbereiten
- Anzeige erstellen
- Probefahrt
- Kaufvertrag



Diese Liste  
als PDF  
downloaden

- hier klicken -

## Privatverkauf oder Inzahlungnahme beim Händler?

### Privatverkauf

- ✓ **höherer Verkaufspreis möglich**
- ✗ Bike muss technisch in Ordnung sein
- ✗ Schäden sollten repariert werden
- ✗ Verschleißteile sollten okay sein
- ✗ Motorrad muss blitzsauber sein
- ✗ Verkaufsanzeige muss erstellt werden
- ✗ Probefahrt-Termine sind nötig
- ✗ nervige Preisverhandlungen
- ✗ nur im Frühjahr gute Preise möglich
- ✗ Kaufvertrag muss aufgesetzt werden
- ✗ **Aufwand des Verkaufs sehr hoch**

### Aufbereitung des Motorrads vor dem Kauf

- Maschine beim Händler prüfen bzw. warten lassen
- falls TÜV ansteht gleich mitmachen lassen
- Öl, Wasserstand, Reifendruck prüfen
- Elektrik und Beleuchtung checken
- Kette reinigen und fetten
- Waschen, Putzen, Legen -> keine Katzenwäsche, sondern richtig

### Probefahrt & Kaufabwicklung

- ✚ vor der Probefahrt: Personalausweis geben lassen, Führerschein kontrollieren
- ✚ Adresse und Telefonnummer des Interessenten notieren
- ✚ Fahrzeugbrief erst nach vollständiger Bezahlung aushändigen
- ✚ ausgiebige Probefahrt ermöglichen
- ✚ Gesetzliche Verpflichtung: Mängel des Motorrads offen ansprechen, nichts verschweigen
- ✚ keine Schecks annehmen
- ✚ kein Verkauf ohne Kaufvertrag!
- ✚ Standard-Kaufvertrag benutzen (ADAC Muster-Kaufvertrag hier downloaden)
- ✚ Uhrzeit der Fahrzeugübergabe und Versicherungsübergang im Kaufvertrag fixieren

### Verkauf beim Händler

- ✗ **niedriger Verkaufspreis**
- ✓ zusätzlicher Verhandlungsspielraum
- ✓ Check / Aufbereitung des Bikes entfällt
- ✓ keine nervigen Preisverhandlungen
- ✓ keine Probefahren, keine Termine
- ✓ Aufwand des Verkaufs deutlich geringer
- ✓ **Zeitpunkt des Verkaufs spielt keine Rolle**

### Preisfindung

- ✚ Gebrauchtbörsen nach identischem Modell in der Region checken
- ✚ höherer Preis gibt Spielraum bei Preisverhandlungen
- ✚ niedriger Preis erhöht die Anzahl der Interessenten

### Verkaufsanzeige erstellen

- ✚ Aussagekräftige Fotos aus unterschiedlichen Perspektiven erstellen
- ✚ dazu gehören Seitenansicht, Front- und Heckansicht, Cockpit, Tank, Motor, Auspuff
- ✚ Schäden nicht zu verstecken und ebenfalls fotografieren
- ✚ auf gute Belichtung und Schärfe achten, zur Not Kamera des Nachbarn ausleihen
- ✚ bei allen Fotos für ruhigen Hintergrund sorgen
- ✚ Fotos aus den letzten Alpenurlaub mit Berg im Hintergrund interessieren niemanden!
- ✚ in der Beschreibung der Anzeige lieber zu viele als zu wenige Infos geben
- ✚ Unbedingt nennen: Anzahl Vorbesitzer, Zustand, evtl. Schäden, BJ, Kilometerstand