

Kaufvertrag für Oldtimer

Kaufverträge für Oldtimer sind wie Kaufverträge für andere Fahrzeuge auch mündlich zulässig. Daher ist bei mündlichen Absprachen immer Vorsicht geboten; es könnte ein wirksamer Vertrag zustande kommen. Wesentlich besser und in der Praxis immer vorzuziehen ist natürlich ein schriftlicher Vertrag, in dem alle wichtigen Einzelheiten geregelt sind. Dies sind insbesondere die folgenden Punkte:

- Name und genaue Anschrift des Verkäufers
- Name und komplette Anschrift des Käufers
- Genaue Bezeichnung des Fahrzeuges einschließlich Fahrzeugidentnummer, amtlichem Kennzeichen etc.
- Beschreibung des Zubehörs
- Genaue Nennung des Kaufpreises, möglichst auch in Worten
- Genaue Regelung, wann und wo Übergabe stattfindet
- Festlegung, wer wann das Fahrzeug abmeldet
- Bei nicht sofortiger Zahlung: Sicherstellung der Zahlung, Eigentumsvorbehalt u.a.
- Gewährleistung/Garantie/zugesicherte Eigenschaften (siehe unten)
- Unterschriften von Verkäufer und Käufer

Dies sind die wesentlichen Aspekte, die in jedem Vertrag enthalten sein sollten. Je genauer und deutlicher ein Vertrag ist, desto weniger Probleme gibt es hinterher mit der Auslegung.

Das sind die wichtigsten Gewährleistungsregeln:

Das Wichtigste beim Kauf/Verkauf eines Oldtimers ist immer die Frage der Gewährleistung. Hier hat sich das Gesetz im Jahr 2002 erheblich geändert. Die Gewährleistungsvorschriften wurden im vermeintlichen Verbraucherinteresse erheblich verschärft. **Händler** können heute die Gewährleistung praktisch überhaupt nicht mehr ausschließen, sondern haften auch bei gebrauchten Gegenständen, in jedem Fall mindestens ein Jahr dafür, dass der Kaufgegenstand bei Übergabe voll funktionsfähig und ohne Mängel ist. Im ersten halben Jahr nach der Übergabe gilt sogar eine Beweislastumkehr: Treten Mängel auf, wird vermutet, dass diese bereits bei Übergabe vorhanden waren, der Verkäufer also dafür haften muss. Nach dem ersten halben Jahr muss der Käufer beweisen, dass ein Mangel, der innerhalb der Gewährleistungszeit auftritt, schon bei Übergabe vorhanden war.

Häufig geben Händler eine Garantie:

Wichtig ist der Unterschied zwischen Gewährleistung und Garantie: Gewährleistung bedeutet nur, dass der Kaufgegenstand bei Übergabe (!) mangelfrei war. Bei einer Garantie, z. B. bei einem Neuwagen, werden auch Mängel erfasst, die zwar bei Übergabe noch nicht da waren, aber innerhalb der Garantiezeit (z. B. ein oder zwei Jahre) noch auftreten.

Die Tatsache, dass gewerbliche Händler die Gewährleistung heute praktisch nicht mehr ausschließen können, hat dazu geführt, dass über Händler praktisch nur noch restaurierte sehr gute Fahrzeuge verkauft werden. Spätestens ab Zustand 3 wandern Fahrzeuge heute entweder ins Ausland ab oder sie werden zu Privatleuten verschoben, die dann als Verkäufer auftreten und die die Gewährleistung ausschließen können.

TIPP:

Vorsicht ist daher immer geboten, wenn ein Händler zwar ein Fahrzeug offiziell anbietet, bei den Verhandlungen sich aber herausstellt, dass er angeblich nur als „Vermittler“ auftritt während Verkäufer eine Privatperson ist.

Schriftlicher Vertrag:

Jemand, der ein Fahrzeug in angeblich sehr gutem Zustand nach umfangreichen Restaurierungsarbeiten oder mit vielen sonstigen Zusicherungen verkauft, sollte es sich auch gefallen lassen, dass all diese Zusagen im Vertrag schriftlich festgehalten werden. Daher gilt für Käufer: Alle Zusagen aus der Anzeige, dem Internet oder aus den mündlichen Verkaufsgesprächen protokollieren und darauf achten, dass diese sich als (wichtig!) „zugesicherte Eigenschaften“ im Kaufvertrag finden.

Auch wenn der private Verkäufer mit Blick auf das Fahrzeugalter und natürlich nie kalkulierbare Risiken generell die Haftung ausschließen möchte, sollte er für das, was er zusichert, auch schriftlich einstehen.

Ein Verweis auf eine jüngst erfolgte TÜV-Prüfung oder eine Abnahme für das H-Kennzeichen sagen in der Praxis gar nichts aus. Was zählt sind nur „zugesicherte Eigenschaften“.

Enthält ein Vertrag keinen Hinweis, wonach die Gewährleistung ausgeschlossen ist, haftet der Verkäufer dafür, dass das Fahrzeug bei Übergabe mangelfrei ist.

Der Verkäufer (gleichgültig ob gewerblicher Händler oder Privatmann) haftet allerdings nicht für die Mängel, auf die der Käufer nachweislich bei Abschluss des Kaufvertrages hingewiesen worden ist.

Praxisbeispiel:

Manchmal schießen daher Verkäufer in dem Wunsch, jede Haftung auszuschließen, auch kräftig über das Ziel hinaus mit der Folge, dass sie dann möglicherweise in vollem Umfang für Mängel haften müssen. Als Beispiel dient hier der Kauf eines Mercedes 190 sl Baujahr 1957, der sich in sehr gutem restauriertem Zustand (2+) befand. Das Fahrzeug hatte keine ersichtlichen Mängel: Der Verkäufer, ein Händler, legte einen vorformulierten Kaufvertrag vor, der jede Gewährleistung ausschloß und unter anderem folgende Formulierung enthielt:

„Der Verkäufer weist darauf hin, dass es sich um ein jahrzehntealtes und unrestauriertes Fahrzeug handelt, das erst noch restauriert werden muss.

Der Käufer hat den Wagen als KFZ-Fachmann ausgiebig und auch von unten untersucht. Neben sämtlichen bei einem Restaurierungsobjekt möglichen Mängeln sind dem Käufer bei der Besichtigung die folgenden Schäden aufgefallen: Motor qualmt und ist undicht. Getriebe ist undicht. Hinterachse ist undicht. Antriebseinheit (Motor und Getriebe und Hinterachse) heult bzw. brummt. Reifen sind alt. Chrom ist matt, teilweise verbeult und pickelig. Elektrik arbeitet nur sporadisch. Interieur ist verschlissen. Karosse ist wellig. Wassereinbruch im Innenraum und Kofferraum. Wagen hat Durchrostungen auch an tragenden Teilen bzw. Blasen. Das Auto ist mittlerweile ca. 47 Jahre alt und es kann jederzeit etwas kaputt gehen, was bei einem so alten und noch nicht restaurierten Fahrzeug ja auch logisch ist. Über einen Unfall ist dem Verkäufer nichts bekannt. Ein Unfall ist aber durchaus möglich bis hin zum Totalschaden.“

Es war offensichtlich, dass das gut restaurierte und im übrigen hervorragend erhaltene Fahrzeug mit der vorstehenden Beschreibung überhaupt nicht übereinstimmt.

Rechtlich hat der Verkäufer ein „Eigentor“ geschossen. Der von ihm beabsichtigte Haftungsausschluss greift nicht ein. Das Motto „Mängel, die der Käufer kennt, kann er später nicht rügen“ greift natürlich dann nicht, wenn wahllos alle denkbaren Mängel im Vertrag pauschal genannt werden.

Wenn es sich wie in vielen Fällen bei Händlerverträgen um vorformulierte Verträge („Muster“) handelt, sieht das Gesetz einen weitergehenden Schutz für den Käufer vor. Der Käufer sollte daher, am besten vor Zeugen, folgende zwei Fragen an den Verkäufer richten:

Frage 1: *Sind Sie bereit, über den Inhalt dieses Vertrages mit mir zu verhandeln?*

Frage 2: *Verwenden Sie diesen Kaufvertrag immer, auch bei anderen Verkäufen?*

Wenn er die erste Frage verneint, die zweite aber bejaht, handelt es sich um für eine Vielzahl von Fällen vorformulierte Vertragsbedingung. Juristen sprechen hier von Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Hierfür gelten besondere gesetzliche Regelungen.

Danach ist es beispielsweise verboten, den Käufer unangemessen gegen Treu und Glauben zu benachteiligen. Der Ausschluss der Gewährleistung ist ebenso unwirksam wie es die pauschalen und für alle Verträge gleich formulierten Hinweise auf angeblich am Fahrzeug festgestellte Mängel sind. Offensichtlich wollte der Verkäufer dadurch, dass er alles als mangelhaft bezeichnet hat, erreichen, dass er für eventuell tatsächlich auftretende Mängel nicht haftet. Dieser Schuss geht jedoch nach hinten los: Die pauschal im vorformulierten Vertrag enthaltenen Hinweise auf angeblich vorhandene aber nicht festgestellte Mängel sind unwirksam. Sollte sich herausstellen, dass das Fahrzeug bei der Übergabe Mängel hatte, haftet der Verkäufer in vollem Umfang.

Es geht natürlich nicht darum, wegen jeder Kleinigkeit nachträglich zu versuchen, den Kaufpreis zu mindern. Wesentlich ist aber, dass der Käufer vor kapitalen Schäden, z. B. an Motor, Getriebe etc. oder vor „Blendern“ geschützt werden kann.

Michael Eckert

Rechtsanwalt, Spezialist für Oldtimerrecht berät und vertritt in allen Fragen des Oldtimerrechts

Checkliste: Gewährleistung beim Oldtimerkauf/-verkauf

- Privatverkäufer dürfen die Gewährleistung ausschließen.
- Gewerbliche Händler dürfen die Gewährleistung nur von der gesetzlichen Frist von 2 Jahren auf 1 Jahr reduzieren.
- Gewährleistungsausschlüsse durch gewerbliche Verkäufer sind unwirksam, diese haften trotzdem.
- Alles was an Versprechungen und Zusicherungen gegeben wird schriftlich im Kaufvertrag als „zugesicherte Eigenschaft“ festhalten lassen und unterschreiben.
- Je hochwertiger und teurer das verkaufte Fahrzeug ist, desto eher sollte der Verkäufer bereit sein, Gewährleistung zu übernehmen.
- Sonderregelungen (zugunsten des Käufers) gelten dann, wenn der Verkäufer ein Vertragsmuster für mehrere Fälle vorformuliert hat und nicht bereit ist, auf Formulierungswünsche des Verkäufers einzugehen (Allgemeine Geschäftsbedingungen – AGB).