

Wann ist ein Auto neu?

Dies ist ein Thema, das oft zu Streit Anlass gibt. Der verärgerte Käufer stellt fest, dass das mit der Bezeichnung „Neuwagen“ verkaufte Fahrzeug nicht seinen Vorstellungen von „neu“ entspricht. Wurde das Auto als „neu“ verkauft und es stellt sich heraus, dass das Auto nicht neu ist, so stehen dem Käufer verschiedene (Gewährleistungs-) Rechte, wie Rücktritt, Minderung oder Schadensersatz zu.

In der Rechtsprechung haben sich verschiedene Kriterien entwickelt, wie entschieden wird, ob ein Neuwagen auch neu ist. Einerseits darf immer nur das aktuelle Modell als „Neuwagen“ verkauft werden. Es darf daher der verkaufte Wagen keinerlei Änderungen in der Technik und der Ausstattung im Vergleich zur aktuell produzierten Modellreihe aufweisen. Wenn gerade eine Umstellung im Begriff ist, ist das Modell so lange „neu“, bis die geänderte Baureihe bei den Händlern angekommen ist. Sollte dies bereits geschehen sein, muss der Händler darauf hinweisen, dass derzeit eine aktuellere Modellreihe produziert wird.

Ferner ist ein Auto, das Mängel aufweist (die nicht völlig unerheblich sind) nicht mehr neu. Auch wenn der Händler an dem Auto bereits eine Reparatur vorgenommen hat (entschieden worden für eine verformte Ölwanne für 150 €), darf er das Auto auch nicht mehr als neu verkaufen. Wenn das Auto eine Überführungsfahrt hinter sich hat, so ändert das an der „Neuheit“ nichts. Anders ist es, wenn bereits andere Kunden das Auto probegefahren haben. Auch hierauf muss der Händler hinweisen.

Schließlich darf das Auto auch nicht zu lange gelagert worden sein, auch wenn dadurch keine Mängel entstanden sind (sogenannte „Haldenfahrzeuge“). Zwar streiten sich verschiedene Gerichte darüber, wie lange eine derartige Lagerung dauern darf, bis ein Auto nicht mehr neu ist, doch wenn die Lagerung über zwölf Monate andauert, darf das Auto in der Regel nicht mehr als „Neuwagen“ verkauft werden.

Übrigens: Bei gelagerten Reifen ist es so, dass diese nach zwei Jahren auch nicht mehr als neu verkauft werden dürfen.

Entweder der (gewerbliche) Verkäufer macht im Rahmen der Verkaufsverhandlungen darauf aufmerksam, dass eben gerade kein Neuwagen vorliegt, oder der Kunde hat nach Kauf die Möglichkeit, vom Vertrag zurückzutreten, den Preis zu mindern oder unter Umständen sogar Schadensersatz zu verlangen. Auch hier gilt für alle Beteiligten: Ehrlich währt am Längsten.