

RATGEBER · LESEDAUER CA. 4 MINUTEN

Restwert nach einem Unfall

Wie der verbleibende Fahrzeugwert fachgerecht und nachvollziehbar ermittelt wird

WARUM DER RESTWERT WICHTIG IST

Der Restwert ist der erzielbare Wert des beschädigten Fahrzeugs im unreparierten Zustand. Er spielt besonders bei einem wirtschaftlichen Totalschaden eine zentrale Rolle, weil er zusammen mit dem Wiederbeschaffungswert die Höhe des Wiederbeschaffungsaufwands bestimmt.

1 Restwert und Wiederbeschaffungswert unterscheiden

WIEDERBESCHAFFUNGSWERT

Betrag, der unmittelbar vor dem Unfall erforderlich gewesen wäre, um ein vergleichbares Fahrzeug zu kaufen. Alter, Laufleistung, Ausstattung, Zustand und regionale Marktlage fließen ein.

RESTWERT

Betrag, den ein geeigneter Käufer für das beschädigte Fahrzeug im dokumentierten, unreparierten Zustand tatsächlich zahlen würde.

DIE ZENTRALE RECHNUNG

Wiederbeschaffungswert - Restwert = Wiederbeschaffungsaufwand. Beispiel: 15.000 Euro - 4.000 Euro = 11.000 Euro.

2 Warum ein realistischer Wert entscheidend ist

Je höher der angesetzte Restwert, desto niedriger fällt bei einer Totalschadenabrechnung der Wiederbeschaffungsaufwand aus. Der Wert darf deshalb weder geschätzt noch nur theoretisch angenommen werden. Er muss zum Fahrzeugzustand passen, nachvollziehbar dokumentiert und für den Geschädigten tatsächlich realisierbar sein.

3 Wer kann ein beschädigtes Fahrzeug kaufen?

TYPISCHE INTERESSENTEN

Regionale Händler, Reparaturbetriebe, Unfallwagenankäufer oder Verwertungsunternehmen können konkrete Angebote abgeben.

AUFGABE DES GUTACHTERS

Der Sachverständige kauft das Fahrzeug nicht selbst an. Er ermittelt den Marktwert und dokumentiert belastbare Angebote im Gutachten.

FAHRZEUG UND MARKT GEMEINSAM BETRACHTEN

So wird der Restwert ermittelt

Besichtigung, Fahrzeugdaten und konkrete Kaufangebote bilden die Grundlage

4 Welche Daten werden bei der Besichtigung erfasst?

FAHRZEUGBASIS

Hersteller, Modell, Erstzulassung, Laufleistung und Motorisierung.

AUSSTATTUNG

Serienausstattung, Sonderausstattung, Räder und wertrelevante Extras.

ZUSTAND VOR DEM UNFALL

Pflege, Wartung, Reparaturhistorie und bereits vorhandene Vorschäden.

AKTUELLER SCHADEN

Schadenumfang, betroffene Struktur, Fahrwerk, Airbags, Sensorik oder Hochvoltkomponenten.

REPARATURMÖGLICHKEITEN

Technischer Aufwand, Ersatzteilbedarf, Risiken und wirtschaftliche Verwertbarkeit.

MARKTNACHFRAGE

Nachfrage nach Modell, Motorisierung, Teilen und beschädigten Fahrzeugen in der relevanten Region.

5 Von der Aufnahme zum Restwertangebot

1

Fahrzeug vollständig besichtigen und Schaden beweissicher dokumentieren.

2

Wiederbeschaffungswert, Reparaturkosten und wirtschaftliche Einordnung bestimmen.

3

Geeignete regionale Kaufinteressenten anhand identischer Fahrzeugdaten anfragen.

4

Konkrete Angebote auf Preis, Bindung, Abholung und zusätzliche Bedingungen prüfen.

5

Ausgewählte Angebote nachvollziehbar mit Kontaktdaten und Laufzeit im Gutachten festhalten.

ANGEBOTE RICHTIG EINORDNEN

Verkaufen, reparieren oder abwarten?

Warum Zeitpunkt, Verbindlichkeit und Reparaturrisiko gemeinsam zählen

6 Was beeinflusst die Entscheidung?

REPARATUR KANN SINNVOLL SEIN

Begrenzte Lack- oder Karosserieschäden lassen sich häufig wirtschaftlich beseitigen. Eine fachgerechte und dokumentierte Instandsetzung kann den Fahrzeugwert stabilisieren.

VERKAUF KANN SINNVOLL SEIN

Ein wirtschaftlicher Totalschaden, lange Reparaturdauer, ein attraktives verbindliches Angebot oder erhebliche technische Risiken können für den Verkauf sprechen.

NICHT NUR DEN SICHTBAREN SCHADEN VERGLEICHEN

Reparaturkosten, Wiederbeschaffungswert, Restwert, zu erwartender Fahrzeugwert nach Reparatur und mögliche technische Risiken müssen zusammen betrachtet werden. Unsachgemäße oder oberflächliche Arbeiten können den Wert weiter mindern.

7 Was gilt bei einem höheren Angebot der Versicherung?

Die gegnerische Versicherung kann nach dem Gutachten ein eigenes, höheres Restwertangebot übersenden. Wurde das Fahrzeug auf Grundlage eines ordnungsgemäßen Gutachtens bereits zum dort ausgewiesenen Restwert verkauft, kann ein späteres Angebot grundsätzlich nicht ohne Weiteres rückwirkend angesetzt werden. Liegt vor dem Verkauf bereits ein konkretes, verbindliches und ohne besondere Schwierigkeiten realisierbares höheres Angebot vor, kann es dagegen relevant werden.

NICHT JEDES HOHE GEBOT IST GLEICHWERTIG

Prüfen Sie, ob der Preis tatsächlich bindend ist, wer das Fahrzeug abholt, ob Kosten entstehen und ob nachträgliche Preisänderungen ausgeschlossen sind.

8 Besonderheit: Reparatur bis 130 Prozent

Unter engen Voraussetzungen können Reparaturkosten bis zu 130 Prozent des Wiederbeschaffungswerts ersatzfähig sein. Dafür sind regelmäßig eine vollständige, fachgerechte Reparatur entsprechend dem Gutachten und ein nachgewiesenes Integritätsinteresse durch weitere Nutzung erforderlich. Eine rein fiktive Auszahlung oberhalb des Wiederbeschaffungswerts ist nicht ohne Weiteres möglich.

9 Vor einem Verkauf beachten

- vollständige Begutachtung und Beweissicherung abwarten
- Angebot, Bindefrist, Abholung und mögliche Zusatzkosten schriftlich prüfen
- Verkaufsunterlagen und Zahlung nachvollziehbar dokumentieren
- bei Leasing, Finanzierung oder rechtlichen Zweifeln vorher Zustimmung beziehungsweise Rat einholen

SICHER ENTSCHEIDEN

Die wichtigsten Fragen zum Restwert

Kompakte Antworten für Geschädigte vor Reparatur oder Verkauf

10 Häufige Fragen

KANN ICH DEN RESTWERT SELBST FESTLEGEN?

Nein. Maßgeblich ist der auf dem relevanten Markt für das dokumentierte Fahrzeug tatsächlich erzielbare Betrag.

MUSS ICH DAS VERSICHERUNGSANGEBOT ANNEHMEN?

Nicht automatisch. Ein rechtzeitig vorliegendes, verbindliches und problemlos realisierbares höheres Angebot kann aber relevant sein.

DARF ICH SOFORT VERKAUFEN?

Ein vorschneller Verkauf kann Nachteile verursachen. Begutachtung und Beweissicherung sollten zuerst abgeschlossen sein.

WAS KANN ICH BEI ZWEIFELN TUN?

Fahrzeugdaten, Vorschäden, Angebote, Bindung und Abholbedingungen können fachlich und rechtlich geprüft werden.

IST DAS HÖCHSTE GEBOT IMMER MASSGEBLICH?

Nein. Entscheidend sind neben dem Preis auch Verbindlichkeit, tatsächliche Realisierbarkeit und Bedingungen.

KAUFT DER GUTACHTER DAS FAHRZEUG?

Nein. Seine Aufgabe ist die objektive Ermittlung und nachvollziehbare Dokumentation des Restwerts.

11 Fazit

Die Restwertermittlung ist ein zentraler Bestandteil des Schadengutachtens. Sie beeinflusst die Entschädigung bei einem Totalschaden und die Entscheidung zwischen Reparatur und Verkauf. Ardijan Zidi und das Gutachtenbüro Zidi verbinden technische Schadenaufnahme mit einer nachvollziehbaren Bewertung des regionalen Markts.

FAHRZEUGBEWERTUNG AUS ESCHBORN

Gutachtenbüro Zidi

Ardijan Zidi · Kfz-Sachverständiger und Kfz-Meister · 0152 07 45 65 35 · info@gutachtenbuero-zidi.de

Hinweis: Dieser Ratgeber bietet allgemeine Informationen und ersetzt keine Rechtsberatung. Maßgeblich sind der Einzelfall, die Haftung, der Zeitpunkt eines Angebots und die aktuelle Rechtsprechung.