

## **Vor der Probefahrt**

Eine Probefahrt kann auch einmal mehrere Tage dauern, ohne dass daraus eine Kaufverpflichtung erwachsen muss. Dazu mietet man sich das in die engere Wahl gezogene Fahrzeug beim Autohaus. Das ist allemal billiger als ein Fehlkauf. Kommt es zum Kaufvertrag, rechnen die meisten Händler die Miete auf den Fahrzeugpreis an.

Insbesondere bei Oberklasse-Marken wird auch schon einmal ein Fahrzeug für ein Wochenende vors Haus gestellt und der Interessent hat nur den verbrauchten Treibstoff zu bezahlen. Manchmal kommen noch Aufschläge für Mehrkilometer ab einer gewissen Grenze (zumeist 100 Kilometer) dazu.

### Hier eine Checkliste für die Probefahrt:

- eigene Bedürfnisse formulieren (maximaler Preis, Sitzplätze, Gepäckraum, Form, Verbrauch, Fahrleistungen, Anhänge- und Dachträgerlast etc.)
- Prospekte besorgen und auswerten
- Testberichte (ADAC Autotests, Praxistests, Pannenstatistik) studieren
- Auswahl auf etwa fünf Fahrzeuge eingrenzen
- Neuwagenpreise vergleichen, dabei Sonderaktionen beachten
- Sitzproben in Ausstellungsfahrzeugen machen
- beim Händler einen Probefahrt-Termin mit dem gewünschten Modell vereinbaren; idealerweise per Fax, das drückt ernsthaftes Interesse aus; dabei zwei, drei Alternativtermine vorschlagen; Rückrufnummer angeben
- Termine während der Woche sind leichter zu bekommen als von Freitag bis Montag
- Route festlegen mit Strecken, die dem Fahrer bereits vertraut sind (z.B. Einkaufsfahrt, Fahrt zum Arbeitsplatz, zur Schule, zu Freunden etc.); auch enge und winkelige Gassen zum Einschätzen der Manövrierfähigkeit einplanen
- eigene Kinder mitnehmen (bzw. Kinder von Bekannten, wenn eigener Nachwuchs erwartet wird)