

24.11.2025 – 11:49 Uhr

Winter-Checkliste für Werterhalt: Diese 12 Punkte lieben Käufer im Serviceheft

Wer sein Auto nicht nur fahren, sondern später auch lukrativ verkaufen möchte, sollte gerade im Winter an eines denken: das Serviceheft. Für professionelle Autohändler ist es eine Art „Lebenslauf“ Ihres Fahrzeugs – und entscheidet mit darüber, wie viel Geld Sie beim Autoverkauf am Ende tatsächlich bekommen.

Hunzenschwil, Schweiz - November 2025: Wir von Säge Park Auto zeigen Ihnen, welche 12 Winter-Punkte im Serviceheft besonders gut aussehen – und wie Sie damit den Wert Ihres Autos spürbar steigern, bevor Sie planen Ihr Auto zu verkaufen.

Warum das Serviceheft den Preis bestimmt

Ob privater Käufer oder Händler beim Autoankauf Schweiz alle schauen zuerst auf:

- Lückenlose Serviceeinträge
- Aktuelle Winter-Checks
- Nachvollziehbare Reparaturen

Je klarer dokumentiert ist, dass Ihr Auto regelmässig und fachgerecht gewartet wurde, desto leichter ist ein fairer Preis beim [Autoverkauf Schweiz](#) durchsetzbar. Gerade Winter-Einträge signalisieren: „Dieses Auto wurde nicht vernachlässigt, als es am meisten belastet wurde.“

Die 12 Winter-Punkte, die Käufer im Serviceheft lieben**1. Fällige Inspektion inklusive Winter-Check**

Ideal ist eine jahreszeitlich passende Inspektion mit Vermerk wie „inkl. Winter-Check“.

Gut im Heft:

- Datum, Kilometerstand
- Hinweis „grosse Inspektion“ oder „Jahresservice“
- Stempel/Unterschrift der Werkstatt

Das wirkt beim späteren Auto verkaufen in der Schweiz deutlich besser als ein überzogenes Intervall ohne aktuellen Eintrag.

2. Motoröl & Filter – frisch gewechselt

Zum Winter hin sind Käufer besonders sensibel beim Thema Motoröl:

- dokumentierter Ölwechsel inkl. ÖlfILTER
- idealerweise mit Angabe der Spezifikation nach Herstellervorgabe

Im Serviceheft (oder auf der beigelegten Rechnung) zeigt das: Der Motor wurde nicht „totgespart“. Für den [Auto Ankauf](#) ist ein frischer Ölwechsel ein leicht nachvollziehbares Plus-Argument.

3. Kühlmittel & Frostschutz – keine Experimente

- Bei tiefen Temperaturen ist Frostschutz essenziell – und Käufer wissen das:
- Kontroll- oder Wechsel-Eintrag „Kühlmittelstand und Frostschutz geprüft/erneuert“
- ggf. Note „bis -25 °C“ oder ähnliches auf der Rechnung

Gerade beim [Autoankauf Schweiz](#) ist das ein Zeichen, dass der Motor professionell vor Frostschäden geschützt wurde.

4. Bremsen: Beläge, Scheiben & Bremsflüssigkeit

Bremsen sind Sicherheits- und Wertfaktor:

- Einträge zu Bremsbelägen/-scheiben erneuert
- Bremsflüssigkeitswechsel mit Datum

Im Winter, wenn Salz und Nässe die Bremsanlage besonders beanspruchen, zeigt ein aktueller Eintrag: Hier wurde nicht nur „gerade so durch die MFK“ gegangen, sondern wirklich investiert. Das kann den Unterschied zwischen „Muss ich noch machen“ und „sofort fahrbereit“ ausmachen.

5. Batterie-Check & Ladesystem

Kaum etwas ist nerviger als eine schwache Batterie im Winter – das wissen Käufer und Händler:

- Testergebnis der Batterieprüfung
- ggf. Eintrag „Starterbatterie erneuert“ mit Datum

Ein dokumentierter Batteriecheck ist ein echter Pluspunkt beim Autoankauf in der Schweiz, weil Startprobleme im Winter ein häufiges Reklamationsthema sind.

6. Winterreifen & Profiltiefe

Besonders in der Schweiz ist die Erwartung klar: Ein Auto sollte wintertauglich sein.

Wertsteigernd im Serviceheft bzw. in der Fahrzeugmappe:

- Nachweis Winterreifen-Montage oder „Räderwechsel Sommer/Winter“
- Dokumentation der Profiltiefe und des Alters (DOT) auf einem Reifenprotokoll

Hinweis auf zweiten Radsatz (Sommer- + Winterräder) – unbedingt bei Inseraten zum [Auto verkauf Schweiz](#) hervorheben!

Ein kompletter und gepflegter Radsatz bringt oft mehrere hundert Franken mehr.

7. Fahrwerk, Lenkung & Achsvermessung

Schlaglöcher, Schnee und Salz setzen dem Fahrwerk zu. Käufer lieben Hinweise wie:

- „Fahrwerk und Lenkung geprüft, ohne Befund“
- „Achsvermessung durchgeführt“

Das zeigt: Das Fahrzeug fährt stabil, Reifen nutzen sich gleichmäßig ab – ein starkes Argument, wenn Sie Ihr Auto verkaufen und Diskussionen über „zieht nach links/rechts“ vermeiden wollen.

8. Sicht & Sicherheit: Wischer, Scheibenwaschanlage, Beleuchtung

Im Winter zählt jede Sekunde Sicht:

- Eintrag oder Rechnung zu neuen Wischerblättern
- Nachweis „Scheibenwaschanlage inkl. Frostschutz geprüft/gefüllt“
- Sichtprüfung der Beleuchtung (Scheinwerfer, Bremslicht, Rückleuchten)

Viele Händler prüfen das sowieso, aber wenn es bereits im Serviceheft steht, ist das ein zusätzlicher Sympathiepunkt.

9. Innenraumfilter & Feuchtigkeitsschutz

Beschlagene Scheiben, muffiger Geruch – das schreckt Käufer ab. Gut wirkt:

- Wechsel des Innenraum-/Pollenfilters
- ggf. „Klimaanlage gewartet / desinfiziert“

So zeigen Sie: Sie haben nicht nur am Motor, sondern auch am Innenraumklima gedacht – wichtig bei Besichtigungen, wenn der erste Eindruck beim Öffnen der Tür zählt.

10. Unterboden- & Rostkontrolle

Winter = Salz = Rostgefahr. Dokumentierte Kontrollen sind Gold wert:

- Vermerk „Unterboden geprüft, keine Durchrostung“
- ggf. zusätzliche Unterbodenschutz-/Hohlräumkonservierung

Gerade bei älteren Fahrzeugen kann so ein Eintrag den Eindruck komplett drehen – von „rostiges Winterauto“ zu „gepflegtes Ganzjahresfahrzeug“.

11. Karosserie & Glas: Steinschläge rechtzeitig gemacht

Kleine Schäden, die im Winter entstehen, werden später gern zum Verhandlungshebel:

- Reparatur von Steinschlägen (Scheibe/Lack)
- Beseitigung kleiner Parkdellen oder Kratzer

Wenn solche Arbeiten mit Datum dokumentiert sind, sinkt das Argumentationspotenzial des Käufers, den Preis zu drücken – ein klarer Vorteil, wenn Sie Ihr Auto verkaufen Schweiz oder es in Zahlung geben.

12. Zusatzleistungen & Upgrades mit Winter-Bezug

Manche Extras steigern den Wiederverkaufswert besonders im Winter:

- Standheizung gewartet oder nachgerüstet
- Original-Zubehör wie Gummimatten, Kofferraumwanne, Schneeketten
- Eingetragene Software-Updates bei modernen Fahrzeugen

Wichtig: Lassen Sie solche Arbeiten nicht nur machen, sondern sauber eintragen und Rechnungen aufzubewahren. Das sind starke Argumente, warum Ihr Fahrzeug „mehr kann“ als andere.

Den Winter richtig nutzen

Wer den Winter nutzt, um Wartung, Inspektionen und wichtige Checks sauber dokumentieren zu lassen, hat beim späteren Autoverkauf die besseren Karten. Ein gepflegtes Serviceheft ist oft der einfachste Weg, den Fahrzeugwert messbar zu steigern – und genau das sehen Händler und Käufer, bevor sie einen guten Preis zahlen. So sind Sie optimal vorbereitet – egal, ob Sie kurzfristig einen Autoverkauf in der Schweiz anstreben oder erst in ein, zwei Wintern Ihr Auto verkaufen wollen.

Adresse:

Säge Park Auto

Westring 6

5502 Hunzenschwil

E-Mail:

info@sageparkauto.ch

Web:

www.sageparkauto.ch

Medieninhalte



Schlau sein und den Winter nutzen (Foto: Ki-Illustration für Säge Park Auto)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100078044/100936785> abgerufen werden.