

Secondhand: Gebrauchte Sachen verkaufen – so geht's

Ob ungenutzte Kleidung, ein abgelegtes Smartphone oder alte Möbel – der Verkauf von gebrauchten Dingen spült Geld in die Haushaltskasse und spart Ressourcen. Wir erklären, wie Sie am besten vorgehen und was auf dem „digitalen Flohmarkt“ zu beachten ist.



© istock.com/Miladin Pusicic

DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

1. **Verkaufen lohnt sich:** Wer gebrauchte Dinge online verkauft, kann nicht nur Geld verdienen, sondern auch aktiv Ressourcen schonen – wichtig ist eine ehrliche Beschreibung der Gegenstände und eine realistische Preisvorstellung.

2. **Sicher handeln:** Verkäuferinnen und Verkäufer sollten sichere Zahlungsarten nutzen, Zahlungseingänge genau prüfen und ihre Ware erst nach Geldeingang verschicken – stets wachsam bleiben gegenüber Betrugsmaschen.
3. **Für jeden der passende Weg:** Der Direktverkauf über Verkaufsplattformen bietet potenziell höhere Erlöse, während Ankaufportale bequemer, aber oft weniger lukrativ sind. Wer Gebrauchtes zur Selbstabholung verkauft, spart Verpackung, Versand und Aufwand rund um die Zahlungsabwicklung.

Stand: 12.09.2025

Ob Kleidung, Bücher, Spielzeug, Möbel oder Elektronik – oft besitzen wir viel mehr Dinge, als wir tatsächlich benötigen. Sie wollen Dinge, die Sie nicht mehr brauchen, online verkaufen, wissen aber nicht genau, wie Sie die Sache angehen sollen? Wir geben Ihnen Antworten auf die wichtigsten Fragen zum Thema Gebrauchtverkauf im Internet.

Was kann ich überhaupt online verkaufen?

Viele ungenutzte Alltagsgegenstände lassen sich online verkaufen – ob neuwertig, gebraucht oder leicht beschädigt. Selbst Dinge mit Defekten können noch begehrt sein. Entscheidend ist, dass Sie den Zustand Ihrer Ware ehrlich beschreiben.

Beachten Sie jedoch: Auf dem Markt ist eine Sache nur das wert, was andere dafür bereit sind zu zahlen. Viele Verkäuferinnen und Verkäufer neigen dazu, den Wert ihrer angebotenen Ware zu überschätzen.

Welche Dinge darf ich nicht weiterverkaufen?

Nicht alles, was sich in Schränken, Kisten oder Kellern findet, darf bedenkenlos online verkauft werden. Wer gegen gesetzliche Vorgaben oder die Nutzungsbedingungen von Verkaufsplattformen verstößt, riskiert mehr als nur eine Kontosperrung. Offensichtliche Tabus wie **Waffen, Drogen oder Gegenstände mit verfassungsfeindlichen Symbolen** (zum Beispiel Hakenkreuze – auch wenn sie klein oder versteckt sind) sind strafbar und

auf Verkaufsplattformen ohnehin verboten.

Weniger bekannt ist: Auch der Verkauf mancher Alltagsprodukte ist für Privatpersonen nicht erlaubt, selbst wenn diese online zu finden sind – oft stammen sie dann von gewerblichen Anbietern mit besonderen Pflichten. Diese Dinge dürfen Privatpersonen in der Regel nicht verkaufen:

- **Alkohol, Tabakwaren, E-Zigaretten** und Zubehör
- **Medikamente, Kosmetika und andere gesundheitlich relevante Produkte**
- **Jugendgefährdendes Material** (zum Beispiel Filme, Spiele, Bücher ab 16 oder 18 Jahren), denn eine Altersverifikation ist nicht zuverlässig möglich
- **Tickets und Eintrittskarten**, wenn sie personalisiert oder ausdrücklich nicht übertragbar sind
- **Kopien von urheberrechtlich geschützten Medien** wie Musik, Filme, Software oder Hörbücher (egal ob auf CD, DVD oder digital)
- **Imitate von Markenware** wie gefälschte Kleidung, Schuhe, Taschen oder Uhren
- **Private Aufnahmen von Konzerten oder Veranstaltungen**, sofern keine ausdrückliche Genehmigung der Rechteinhaber vorliegt
- **Gegenstände (zum Beispiel Musikinstrumente oder Möbel) mit Teilen aus geschützten Holzarten**, wenn kein legaler Erwerb nachgewiesen werden kann
- **Pelzprodukte geschützter Tierarten** ohne entsprechende CITES-Bescheinigung – selbst bei älteren Mänteln oder Accessoires

Wie verkaufe ich meine Sachen am besten?

Beim Verkauf von gebrauchten Gegenständen im Internet haben Sie grundsätzlich zwei Möglichkeiten: den direkten Privatverkauf an andere Personen über Verkaufsplattformen oder den Verkauf an professionelle Ankaufportale, die Ihre Ware dann weiterverkaufen. Je nachdem, wie viel Zeit, Aufwand und Erlös Sie einplanen möchten, haben beide Varianten Vor- und Nachteile.

Beim **direkten Privatverkauf** bieten Sie Ihre gebrauchten Gegenstände selbst auf Verkaufsplattformen an. Sie erstellen eigenständig Inserate mit Fotos, Beschreibungen

und Preisangaben. Die Kommunikation mit Interessierten, Verhandlungen, Zahlungsabwicklung und gegebenenfalls der Versand liegen in Ihrer Verantwortung.

Ankaufportale (auch Secondhand-, Gebraucht- oder „Refurbished“-Portale) kaufen Ihre gebrauchten Artikel an und verkaufen sie dann in ihrem Online-Shop weiter. Dabei gibt es zwei Modelle: Entweder Sie erhalten nach erfolgreichem Verkauf einen vorher vereinbarten Anteil vom Erlös oder Sie bekommen nach Übersendung der Artikel an das Portal sofort einen vorab vereinbarten Festpreis ausgezahlt. Die Anbieter machen Gewinn, wenn sie die Produkte zu einem höheren Preis verkaufen, als sie zuvor bezahlt haben. Die Wahl des Portals hängt davon ab, was Sie loswerden möchten. Es gibt Internetseiten, über die sich praktisch alles verkaufen lässt. Andere haben sich auf bestimmte Produktgruppen spezialisiert wie beispielsweise Bücher oder Kleidung.

Direkter Privatverkauf	Ankaufportal
• Kontrolle über den Preis (eigene Preisrecherche erforderlich) • höherer Erlös möglich, da kein Zwischenhändler • (fast) alles kann verkauft oder verschenkt werden	• Preis vom Portal vorgegeben • häufig geringerer Erlös, da Weiterverkauf durch Portal • nur für bestimmte Produkte verfügbar
• höherer Aufwand (Inserat erstellen, Kontakt mit Interessenten, Abwicklung von Zahlung und Versand)	• geringerer Aufwand (Anbieter übernimmt Weiterverkauf, inklusive Kundenkommunikation, Zahlungsmodalitäten und Versand)

- individuelle Angebote und Verhandlungen
- mehr Aufmerksamkeit zum Schutz vor Betrugsversuchen erforderlich
- Warenversand erst nach sicherem Zahlungseingang

- standardisierter Ablauf ohne Flexibilität
- Abhängigkeit vom Ankaufportal; teilweise längere Bearbeitungszeiten
- Geld erst nach Versand bzw. Weiterverkauf der Ware

Fazit: Wenn Sie bereit sind, Zeit zu investieren und den Verkaufsprozess selbst zu steuern, können Sie potenziell höhere Erlöse erzielen.

Fazit: Wenn Sie mit einem niedrigeren Verkaufspreis zufrieden sind, stellen Ankaufportale eine bequeme Alternative dar.

Wo verkaufe ich meine Sachen am besten?

Auf manchen Verkaufsplattformen wie Ebay oder Kleinanzeigen können alle möglichen Alltagsgegenstände gekauft und verkauft werden. Über diese großen Webseiten erreichen Sie viele potenzielle Käuferinnen und Käufer. Je nachdem, was Sie verkaufen möchten, können Sie jedoch auch Plattformen nutzen, die auf bestimmte Produktgruppen spezialisiert sind, wie zum Beispiel Kinder- oder Markenkleidung, Accessoires, Bücher, CDs oder Möbel. Der Vorteil: Diese Plattformen werden von Menschen genutzt, die gezielt nach bestimmten Waren suchen. Das kann sich auch im Verkaufspreis bemerkbar machen.

Mögliche Verkaufsplattformen für den Direktverkauf sind zum Beispiel:

- Kleinanzeigen (ideal für lokale Verkäufe und größere Gegenstände wie Möbel, Kinderwagen oder Fahrräder)
- Ebay (gut für Auktionen oder den Verkauf von kleineren versandfähigen Artikeln)
- Vinted (fokussiert auf Kleidung und Accessoires, mit einer großen Community für Modeartikel)

- Quoka (vorwiegend für lokale Verkäufe an Selbstabholer)
- Markt.de

Ankaufportale haben sich in der Regel auf bestimmte Produktgruppen festgelegt. Bekannt sind zum Beispiel:

- Rebuy (kauft Elektronik, Bücher, CDs und DVDs)
- Refurbed (spezialisiert auf Elektronik und Zubehör)
- Myswooop (kauft Elektronik, Haushaltsgeräte, Werkzeuge)
- Wir kaufens (Ankauf von Elektronik wie Smartphones, Kameras, Laptops, Wearables)
- Zoxs (nimmt eine breite Palette an Elektronik und Medienartikeln)
- Momox (spezialisiert auf Bücher, Medien und Kleidung)
- Sellpy (nimmt Kleidung und Mode-Accessoires)
- Mädchenflohmarkt (kauft Kleidung, Schuhe und Accessoires)
- Buddy & Selly (Ankauf von Luxusmode)

Tipp: Meta-Vergleichsportale wie Bonavendi oder werzahltmehr.de können Ihnen helfen, den besten Ankaufs- oder Verkaufspreis für Ihre Ware zu finden, ohne selbst alle Anbieter durchgehen zu müssen.

Worauf ist bei Ankaufportalen zu achten?

Der Verkauf gebrauchter Produkte an Ankaufportale klingt simpel: Artikelinformationen eingeben (zum Beispiel) durch Scannen von ISBN oder EAN), Artikel einschicken, Angebot erhalten, Geld bekommen – fertig. Doch in der Praxis läuft nicht immer alles reibungslos. Teilweise berichten Verbraucherinnen und Verbraucher von abgelehnten Einsendungen, Preisänderungen, unerwarteten Gebühren oder fehlenden Auszahlungen. Damit Ihr Verkauf problemlos verläuft, sollten Sie ein paar Dinge beachten.

Lassen Sie sich bei der **Suche nach einem passenden Portal** nicht von Versprechen wie „sofortiger Festpreis“ oder „Auszahlung in 24 Stunden“ blenden.

- **Prüfen Sie die AGB des Anbieters:** Welche Bedingungen gelten für Annahme, Prüfung und Auszahlung?
 - Achten Sie auf **Gütesiegel** – und hinterfragen Sie, wie aussagekräftig diese sind.
 - Lesen Sie **Erfahrungsberichte** anderer Nutzer:innen, besonders zu Auszahlungsgeschwindigkeit oder Rücksendebedingungen.
-

Ob ein Artikel angekauft wird, hängt entscheidend von dessen **Zustand** ab. Viele Portale unterscheiden zwischen „wie neu“, „gut“ oder „akzeptabel“.

- Lesen Sie die **Vorgaben** zur Beschreibung eines Artikels auf der Website genau durch.
 - Machen Sie **Fotos oder Videos**, um den Zustand zu dokumentieren.
 - **Wichtig:** Bei Elektronikartikeln wie Smartphones und Tablets sollten Sie unbedingt vorab alle Daten und Konten löschen und das Gerät auf Werkseinstellungen zurücksetzen. Manche Portale bieten zusätzlich eine professionelle Datenlöschung an – fragen Sie gezielt nach.
-

Nach dem Einsenden wird Ihr **Artikel geprüft** – dann erhalten Sie ein finales Preisangebot. In den AGB steht, wie lange die Prüfung dauert. Das ursprüngliche „Festpreis“-Versprechen wird nach dem Check Ihrer Ware oft revidiert. Manchmal bieten die Portale deutlich weniger als zunächst angezeigt wurde. Sie müssen entscheiden, ob Sie das Gegenangebot annehmen wollen. Manche Portale lehnen Produkte auch gänzlich ab. Einige Anbieter schicken die Ware dann zurück (kostenlos oder gegen Entgelt), andere entsorgen die abgelehnten Artikel, wenn Sie damit einverstanden sind.

Läuft alles glatt, erhalten Sie den vereinbarten **Auszahlungsbetrag** – manche Portale überweisen das Geld schnell, andere lassen sich Zeit.

- Informieren Sie sich über die **Auszahlungsfristen** – nicht nur laut AGB, sondern auch über die Bewertungen anderer Kundinnen und Kunden.
 - Beachten Sie mögliche **Zusatzkosten:** Servicepauschalen, Versandgebühren oder Transaktionskosten können vom Verkaufspreis abgezogen werden.
-

Tipp: Lesen Sie immer die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), bevor Sie etwas an ein Ankaufportal schicken. Dokumentieren Sie Ihre Ware, prüfen Sie regelmäßig Ihr Postfach auf Rückmeldungen – und lassen Sie sich im Zweifelsfall beraten, bevor Sie ein Gegenangebot annehmen.

Was ist ein angemessener Preis für meine Ware?

Ein gelungener Direktverkauf beginnt mit einem **realistischen Preis**. Ein zu hoher Preis schreckt ab, ein zu niedriger wirkt unseriös. Orientieren Sie sich an realen Verkäufen, nicht nur an Wunschpreisen.

- **Marktrecherche:** Vergleichen Sie ähnliche Artikel auf verschiedenen Verkaufsplattformen.
 - **Zustand bewerten:** Neuwertig, gebraucht oder mit Mängeln? Zubehör und Originalverpackung erhöhen den Wert.
 - **Verhandlungsspielraum:** Kalkulieren Sie einen kleinen Puffer für Preisverhandlungen ein.
-

Wie erstelle ich ein erfolgreiches Inserat?

Wichtig für einen erfolgreichen Verkauf ist ein überzeugendes **Inserat**. Eine gute Anzeige bringt mehr Aufmerksamkeit und weckt Interesse.

- **Klare Beschreibung:** Marke, Zustand, Zubehör, Maße, Besonderheiten – und eventuelle Mängel ehrlich angeben.
- **Gute Fotos:** Helles Tageslicht, mehrere Perspektiven, bei Kleidung ggf. am Körper. Zeigen Sie Details und eventuelle Gebrauchsspuren.
- **Suchbegriffe nutzen:** Verwenden Sie Begriffe, die Käufer:innen wahrscheinlich eingeben (zum Beispiel „Lederjacke Schwarz Gr. M“ statt nur „Jacke“).
- **Angaben zu Warenübergabe** (Abholung oder Versand), **Versandkosten** und **Bezahloptionen** runden das Inserat ab.

Je vollständiger das Inserat, desto weniger Rückfragen – und desto schneller der Verkauf. Ehrlichkeit zahlt sich aus. Schönfärberei führt häufig zu schlechten Bewertungen.

Achtung: Texte und Bilder sind oftmals urheberrechtlich geschützt. Übernehmen Sie daher keine Fotos oder Produktbeschreibungen aus dem Internet, sondern fotografieren Sie die Dinge, die Sie anbieten möchten und texten immer selbst.

Beispielhaftes Inserat für einen gebrauchten Tisch

Kleiner Beistelltisch aus Holz – zeitlos & gepflegt

Ich verkaufe einen gut erhaltenen kleinen Beistelltisch aus massivem Holz. Der Tisch überzeugt durch sein schlichtes, zeitloses Design im skandinavischen Stil und passt perfekt ins Wohnzimmer, Schlafzimmer oder den Flur. Er wurde pfleglich behandelt und zeigt nur leichte Gebrauchsspuren.

- Modell: Kleiner Beistelltisch aus Massivholz
- Maße: ca. 45 x 45 x 50 cm (L x B x H)
- Farbe: Natur (geölt)
- Zustand: sehr gut – stabile Konstruktion, kleine Gebrauchsspuren an der Oberfläche
- Material: massives Eichenholz
- Besonderheiten: kompakt, vielseitig einsetzbar
- Neupreis: ca. 200 €
- Preis: 50 € VB (Verhandlungsbasis)

Nur Abholung in Hamburg. Barzahlung bei Abholung. Nichtraucher-Haushalt, keine Haustiere.

Dies ist ein Privatverkauf. Die Ware wird unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung verkauft. Der Haftungsausschluss gilt nicht für Schadensersatzansprüche aus grob fahrlässiger bzw. vorsätzlicher Verletzung von Pflichten des Verkäufers bzw. der Verkäuferin sowie für jede Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit.

3–5 hochwertige Fotos aus verschiedenen Perspektiven ergänzen – idealerweise bei Tageslicht

Wie wickle ich die Zahlung sicher ab?

Eine sichere **Bezahlung** ist entscheidend für einen erfolgreichen Verkauf – besonders beim Online-Handel mit unbekannten Personen. So gehen Sie auf Nummer sicher:

- **Wählen Sie geeignete Zahlarten.** Die einfachste und für beide Seiten sicherste Variante ist die **Barzahlung bei Abholung**. Sie eignet sich besonders für sperrige oder wertvolle Gegenstände wie Möbel, Fahrräder oder Elektronik, da Käuferinnen und Käufer die Ware direkt prüfen können und Verkäuferinnen und Verkäufer ihr Geld sofort erhalten.
- Bei **Verkäufen über Distanz** raten wir zur **Vorkasse**. Am unkompliziertesten ist eine klassische Banküberweisung: Sie verursacht keine zusätzlichen Gebühren, eine Rückbuchung des Geldes ist nicht möglich. Eine Alternative ist die Bezahlung über PayPal. Hier gibt es zwei Varianten: „Freunde & Familie“ ist kostenfrei, bietet aber keinerlei Absicherung für Käuferinnen und Käufer, während „Waren & Dienstleistungen“ zusätzlichen Käuferschutz ermöglicht, allerdings mit Gebühren verbunden ist.

Tipp: Gerade bei höheren Beträgen ist es Käuferinnen und Käufern oft wichtig, deinen Käuferschutz zu haben. Wer etwas verkauft, sollte in diesem Fall unbedingt auf einen versicherten Versand achten, um den Versand der Ware zweifelsfrei nachweisen zu können. Bei Artikeln mit geringem Wert lohnt sich dies dagegen häufig nicht, da sowohl die PayPal-Gebühren als auch die höheren Versandkosten den Kauf verteuern und damit uninteressant machen können.

Eine pragmatische Lösung besteht darin, die Wahl zu lassen: Wer sparen möchte, entscheidet sich für eine Überweisung oder PayPal „Freunde & Familie“ in Verbindung mit einem kostengünstigen Versand, etwa als Warensendung. Wer dagegen auf Nummer sicher gehen will, kann die Zahlung mit Käuferschutz wählen – dann allerdings mit den entsprechenden Zusatzkosten für Gebühren und versicherten Versand.

- Bei großen **Verkaufsplattformen** finden Sie in der Regel ausführliche Informationen zu sicheren Zahlungsarten. Viele Plattformen bieten auch **eigene, integrierte Bezahlssysteme** mit Käuferschutz an, die Ihnen die Abwicklung erleichtern. Wenn so ein Bezahlssystem angeboten wird, empfiehlt es sich, dieses auch zu nutzen. Lassen

Sie Beträge aber nicht zu lang im System liegen, sondern übertragen Sie diese zeitnah auf Ihr Girokonto.

- **Zahlungseingang immer prüfen:** Verlassen Sie sich nicht auf angebliche Zahlungsbestätigungen per E-Mail. Kontrollieren Sie den tatsächlichen Geldeingang auf Ihrem Konto, bevor Sie Ware verschicken oder übergeben. Angebote, bei denen ein Käufer angeblich „zu viel“ überweist und um Rückzahlung bittet, sind übrigens fast immer Betrugsmaschen .

Achten Sie stets darauf, dass der Name des Kontos mit dem Namen der Person, die mit Ihnen den Kaufvertrag schließt, übereinstimmt - egal, ob Sie Geld empfangen oder versenden.

- **Vorsicht bei verdächtigen Anfragen:** Seien Sie misstrauisch, wenn eine Lieferung ins Ausland gewünscht wird oder man Sie unter Druck setzt, die Ware schnell zu verschicken.

GUT ZU WISSEN

- **Banküberweisung:** Keine Gebühren. Ware erst nach Geldeingang versenden. Keine Rückbuchung der Zahlung möglich. Kein Käuferschutz.
- **Barzahlung bei Abholung:** 100 Prozent sicher für beide Seiten (Geld gegen Ware). Aber Geldscheine ggf. prüfen. Keine Versandkosten.
- **PayPal „Freunde & Familie“:** Keine Rückbuchung der Zahlung möglich. Kein Käuferschutz. Nur für private Vertrauenspersonen.
- **Paypal „Waren & Dienstleistungen“:** Schutz für beide Seiten, wenn Bedingungen erfüllt sind. Zusätzliche Gebühren für Verkäuferin bzw. Verkäufer. Nachweis über Versand mit Sendungsnummer und Zustellung erforderlich. Lieferadresse von Käufer oder Käuferin muss mit den Informationen in den Transaktionsdetails übereinstimmen.
- **Zahlungsabwicklung über Plattformen:** Bei Vinted und Ebay möglich. Bei Vinted läuft die Zahlung über ein Treuhandkonto. Geld wird nach Versandbestätigung und Ankunft der Ware ausgezahlt. Ebay wickelt Zahlungen inzwischen direkt selbst ab. Verkäuferinnen und Verkäufer geben ihre Kontonummer an und Ebay überweist den fälligen Betrag für die verkaufte Ware. Um keinen Betrügern aufzusitzen, ist es

unbedingt notwendig, für die Zahlungsabwicklung auf der Plattform zu bleiben.

- **Bezahl-Apps (zum Beispiel Klarna, Apple Pay, Google Pay):** Meist nur beim Verkauf über Plattformen (wie Back Market) relevant. Beim Privatverkauf selten eine Option.

Worauf ist beim Versand der Ware zu achten?

Ein gut organisierter Versand sorgt für einen reibungslosen Abschluss Ihres Verkaufs. Die Kosten für den Versand sollten Sie schon bei der Erstellung des Angebots kennen und diese am besten ins Inserat aufnehmen.

- **Gut verpacken:** Nutzen Sie Polstermaterial, um Transportschäden zu vermeiden. Originalverpackungen sind oft ideal.
- **Versandart klären:** DHL, Hermes oder DPD – vergleichen Sie die Preise und Lieferzeiten verschiedener Versanddienstleister. Ein versicherter Versand schützt Käufer:innen bei Verlust oder Schaden. Bieten Sie daher auch diese Versandart an.
- **Sendungsnummer übermitteln:** So können Käufer:innen den Versandstatus nachverfolgen und Sie haben bei Streitigkeiten einen Versandnachweis.

Tipp: Bleiben Sie für die gesamte Kommunikation auf der Verkaufsplattform, so lassen sich Vereinbarungen im Fall von Problemen besser nachweisen.

Wann verkaufe ich privat und wann gewerblich?

Wenn Sie einmalig Ihren Keller oder Dachboden entrümpeln und nur gelegentlich Waren verkaufen, gelten Sie als privater Verkäufer oder private Verkäuferin.

Bei **Privatverkäufen** haben Sie deutlich weniger rechtliche Verpflichtungen:

- Sie müssen **kein 14-tägiges Widerrufsrecht** gewähren und darüber informieren.
- Die **Mängelhaftung** gegenüber Verbraucherinnen und Verbrauchern kann **ausgeschlossen** werden.

- Eine **Gewerbeanmeldung** ist **nicht erforderlich**.
- Sie müssen **weder Umsatz- noch Gewerbesteuer** zahlen. Einkommenssteuer fällt nur dann an, wenn Sie mehr als 1.000 Euro Gewinn im Steuerjahr mit den Privatverkäufen erzielen.

Wann die Grenze vom gelegentlichen Privatverkauf zur **gewerblichen Tätigkeit** überschritten ist, ist Frage des Einzelfalls. Anzeichen für eine gewerbliche Tätigkeit sind:

- regelmäßige Verkäufe (12-25 Angebote monatlich)
- ständig wiederkehrende und dauerhafte Verkäufe
- Verkauf über einen längeren Zeitraum
- Verkauf mehrerer gleichartiger Gegenstände
- Kauf von Artikeln zum Wiederverkauf
- Verkauf selbst angefertigter Artikel
- Verkauf im Auftrag von Dritten (hierzu zählen auch Verwandte oder Freunde)

Tipp: Verkaufsplattformen müssen kenntlich machen, wer privat und wer gewerblich verkauft. Dies müssen Sie meist einfach selbst angeben.

Kann ich die Gewährleistung ausschließen?

Ja. Privatverkäuferinnen und -verkäufer können die gesetzliche Gewährleistung wirksam ausschließen – entscheidend ist dabei die richtige Formulierung.

- Empfohlene Standardformulierung: *„Dies ist ein Privatverkauf. Die Ware wird unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung verkauft.“*

Wenn Sie öfter Artikel anbieten, reicht der einfache Hinweis nicht aus. In diesem Fall sollte der Ausschluss erweitert werden. Denn wenn Sie die Formulierung mehrfach verwenden – etwa bei mehreren Angeboten –, kann diese rechtlich bereits als Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) gewertet werden. Damit der Gewährleistungsausschluss wirksam bleibt, ist der folgende Zusatz erforderlich.

- Zusätzliche Formulierung bei häufigeren Verkäufen: *„Der Haftungsausschluss gilt nicht für Schadensersatzansprüche aus grob fahrlässiger beziehungsweise*

vorsätzlicher Verletzung von Pflichten des Verkäufers sowie für jede Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit.“

Muss ich ein Widerrufsrecht gewähren?

Privatverkäuferinnen und -verkäufer, die nicht gewerblich tätig sind, müssen im Gegensatz zu Unternehmern kein Widerrufsrecht gewähren oder Informationspflichten umsetzen.

Unterliegen die Verkäufe der Steuerpflicht?

Privatverkäuferinnen und -verkäufer, die nicht gewerblich tätig sind, sind weder zur Zahlung von **Mehrwertsteuer** noch von **Gewerbesteuer** verpflichtet. Auch Einkommenssteuer müssen Sie bei gelegentlichen Privatverkäufen nur selten zahlen:

- Die Gewinne aus solchen privaten Veräußerungsgeschäften unterliegen zum einen nur dann der Steuerpflicht, wenn zwischen Erwerb und Verkauf des Gegenstands weniger als ein Jahr vergangen ist.
- Zweitens sind Gewinne bis zu einem Gesamtbetrag von 1.000 Euro pro Kalenderjahr steuerfrei.
- Versteuert wird außerdem nur der tatsächliche Gewinn, nicht der erzielte Umsatz. Sie dürfen also gegenrechnen, was der Gegenstand einmal gekostet hat – und allein deswegen dürfte man bei allen Gegenständen, die keine Liebhaberpreise erzielen oder sonst massive Wertsteigerungen in kürzester Zeit erfahren haben, letztlich unterhalb der Steuergrenze bleiben.

Tipp: Auf Nachfragen vom Finanzamt sollten Sie trotzdem gut vorbereitet sein. Damit müssen Sie rechnen, wenn Sie regelmäßig Waren verkaufen oder höhere Umsätze erzielen. Verkaufsplattformen müssen seit 2023 alle Verkäufer:innen aktiv an das Bundeszentralamt für Steuern melden, wenn sie pro Kalenderjahr mehr als 30 Artikel verkaufen oder mehr als 2.000 Euro Umsatz machen.

ÜBRIGENS

Der Verkauf gebrauchter Gegenstände ist nicht nur wirtschaftlich sinnvoll, sondern auch ein aktiver Beitrag zum Umweltschutz. Wer Dinge weitergibt und nicht wegwirft, verlängert ihre Lebensdauer und spart Ressourcen, die für die Herstellung neuer Produkte nötig wären.

- **Langlebigkeit fördern:** Ob Kleidung, Möbel oder Technik – vieles lässt sich reparieren, weiterverwenden oder sinnvoll weitergeben.
- **Verpackung mitdenken:** Nutzen Sie gebrauchte Kartons und umweltfreundliches Füllmaterial statt neue Verpackungen zu kaufen.
- **Lokal statt Versand:** Wenn möglich, vereinbaren Sie eine persönliche Abholung – das spart Material und Kraftstoff.

Gefördert durch:



Bundesministerium
der Justiz und
für Verbraucherschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

<https://www.vzh.de/themen/einkauf-reise-freizeit/einkauf-online-shopping/secondhand-gebrauchte-sachen-verkaufen-so-gehts>