

Pressemitteilung

Ratgeber Gebrauchtwagenportale – So verkaufen Sie ihr Auto online

ichwillmeinautoloswerden.de erklärt worauf Autobesitzer achten sollten

Neuss, September 2016 - **Auto fahren ist nicht schwer, Auto verkaufen dagegen sehr. Wer seinen Gebrauchtwagen verkaufen möchte, stößt nicht selten auf unangenehme Überraschungen. Online-Gebrauchtwagenportale versprechen gute Preise und Service, doch worin liegen die Unterschiede und woran lassen sich unseriöse Angebote im Internet erkennen? www.ichwillmeinautoloswerden.de klärt auf.**

Immer wieder berichten Autobesitzer von negativen Erfahrungen beim Verkauf ihres Gebrauchtwagens. Nicht selten wird von unfairen Händlern gesprochen, Autofahrer die sich nicht so gut mit ihrem Fahrzeug auskennen, fühlen sich unsicher wenn es um die Höhe des Kaufpreises geht oder es kommt zu Komplikationen bei der Übergabe des Fahrzeugs. Immer häufiger setzen deshalb Besitzer von Gebrauchtwagen auf den Service von Gebrauchtwagenportalen im Internet. Der Anteil von Onlineportalen am gesamten Gebrauchtwagenmarkt ist noch relativ gering. Die Branche sieht allerdings einen deutlichen Trend und Wachstumspotenziale. In Zukunft werden immer mehr Autobesitzer ihren „Gebrauchten“ online verkaufen. Doch auf was müssen Gebrauchtwagenbesitzer beim Online-Verkauf achten?

Wie funktioniert ein Gebrauchtwagenportal?

Grundsätzlich kann man drei verschiedene Geschäftsmodelle auf dem deutschen Online-Gebrauchtwagenmarkt erkennen: Die größte Bekanntheit haben die reinen Anzeigen-Portale, auf denen der Verkäufer klassische Online-Anzeigen schalten kann, um auf den Gebrauchtwagen aufmerksam zu machen. Das Prinzip gleicht einer Zeitungsannonce. Wer Anzeigenportale nutzt, sollte sich gut überlegen welches Werbebudget sinnvoll ist, um über die oft kostenfreien Standardanzeigen hinaus besonders effektiv das Fahrzeug bewerben zu können. Die Länge der Anzeige und die Frequenz der Schaltungen sollte mit bedacht werden. Durch den direkten Kontakt mit diversen Händlern, die auf die Anzeige reagieren, kann der private Verkäufer des Autos die Preisverhandlung selbst übernehmen. Wer sich gut auskennt und mit vielen Händlern verhandelt, kann mit den Anzeigenportalen den besten Preis für sein Auto aushandeln. Doch bei Anzeigenportalen ist der Autobesitzer eher auf sich gestellt, muss die Verhandlungen und Koordination des Verkaufs selbst übernehmen. Darin unterscheiden sich Anzeigenportale von den neuartigen Gebrauchtwagenportalen. Gebrauchtwagenportale setzen eher auf persönliche Beratung und Service und sind daher vor allem für jene Autobesitzer geeignet, die sich nicht so gut mit Autos auskennen und nicht verhandeln wollen. Gebrauchtwagenportale können außerdem in zwei Arten eingeteilt werden: ankaufende oder vermittelnde Portale. Ankaufende Gebrauchtwagenportale bieten einen bestimmten Kaufpreis für das Fahrzeug basierend auf den ersten Informationen, die online über ein Formular oder in einem Telefonat mitgeteilt wurden, prüfen dann aber noch einmal konkret in einer Werkstatt den Zustand des Fahrzeugs. An der Stelle wird manchmal nachverhandelt und ein niedrigerer Kaufpreis angeboten. Man darf nicht vergessen, dass ankaufende Gebrauchtwagenportale auf die Gewinnmarge achten. Anders bei ichwillmeinautoloswerden.de – einem Gebrauchtwagenportal, das die Verträge mit Händlern nur vermittelt. ichwillmeinautoloswerden.de versucht alle Rahmendaten über die Formulare und persönliche Telefonate mit dem Verkäufer zu klären bevor das Auto im Rahmen einer Auktion mehreren tausend Händlern zum Verkauf angeboten wird. Ist der vom Autobesitzer avisierte Wunschpreis erzielt, wird das Auto zu diesem Preis verkauft. Eine Nachverhandlung ist nur dann für den Händler möglich, wenn das Auto deutliche Mängel

aufweist, auf die der Verkäufer zuvor nicht aufmerksam gemacht hat. Mit diesem Konzept versucht die niederländische Dealerdirect Gruppe Verkäufer und Käufer möglichst schnell und für beide Parteien zufriedenstellend zu verbinden und einen erfolgreichen Kaufvertrag zu vermitteln. Dabei verdient ichwillmeinautoswerden.de lediglich an einer Vermittlungsgebühr, die im Erfolgsfall vom Händler gezahlt wird. Für den Autoverkäufer bleibt der Verkauf über das Portal kostenfrei.

Worauf sollte man beim Verkauf online achten?

Grundsätzlich gilt: Ehrlichkeit zahlt sich aus. Wer glaubt bei einem Onlineportal Mängel verschweigen zu können, der irrt. Zudem kann das Verschweigen von Mängeln, zum Beispiel die Angabe das es sich um einen Unfallwagen handelt, auch rechtliche Konsequenzen haben. Bei der Anmeldung des Autos im Onlineformular sollte man alle Angaben vollständig und korrekt machen. Im Zweifelsfall ist es ratsam den Kundendienst des Portals telefonisch zu kontaktieren, um Rückfragen zu klären.

Nicht zuletzt sind Fotos wichtig, um das Fahrzeug gut zu präsentieren. Dabei ist es ratsam das Auto vor einem neutralen Hintergrund, zum Beispiel einer Hauswand oder auf einem Feldweg, von allen Seiten zu fotografieren. Auch Fotos vom Innenraum gehören dazu, damit Qualität und Zustand der Ausstattung erkennbar sind.

Ist es schlau von vornherein beim Preis eher hoch anzusetzen?

Wenn man nicht direkt mit Händlern verhandelt, ist ein solcher Verhandlungstrick nicht ratsam. Händler kennen sich sehr gut aus und wissen zu welchem Preis sie ein gebrauchtes Fahrzeug weiterverkaufen können. Daher ist es besser mit einer realistischen Preisvorstellung ins Rennen zu gehen. Es kann helfen, die Schwacke Liste unter www.schwacke.de zu Rate zu ziehen, um einen ersten Eindruck zu bekommen. Es empfiehlt sich auch durchaus, mehrere Portale zu nutzen, um das Auto bewerten zu lassen. Doch Vorsicht: Eine Zusage zum Verkauf ist bindend. Das bei Online-Nutzern so beliebte Widerrufsrecht ist ein reines Verbraucherrecht, kein Verkäuferrecht.

Woran erkennt man unseriöse Anbieter?

Wer sein Auto online verkaufen möchte, sollte das nicht gleich beim erstbesten Portal tun. Es lohnt sich, die Gebrauchtwagenportale und deren Geschäftsmodelle zu vergleichen. Autobesitzer sollten sich überlegen ob sie ihr Auto möglichst schnell verkaufen oder eher den höchsten Preis erzielen wollen. Unseriöse Anbieter lassen sich erkennen, wenn man die AGB liest und zum Telefonhörer greift, um den Kundenservice zu befragen. Wer sich vorher gut informiert, Fragen stellt und vergleicht, kann mit einem Gebrauchtwagenportal sein Auto stressfrei zu einem guten Preis verkaufen.

#

Über die Dealerdirect Gruppe

ichwillmeinautoswerden.de und ichwillmeinmotorradloswerden.de sind Europas größte Online-Gebrauchtfahrzeugportale für die kostenfreie Vermittlung von zum Verkauf stehenden Fahrzeugen von privaten Besitzern an gewerbliche Händler. Der persönliche Service durch erfahrene Auto- und Motorradspezialisten hilft, Gebrauchtfahrzeuge wie Auto, Wohnmobil, Motorrad oder Moped an den meistbietenden Händler zu verkaufen. Händler können ohne Zwischenhändler und daher besonders günstig über www.dealerdirect.de direkt von Privatanbietern Gebrauchtfahrzeuge erwerben – an 24 Stunden an 7 Tagen pro Woche sicher, schnell und bequem. Das Bieten auf Fahrzeuge ist kostenfrei. Eine faire Vermittlungsgebühr auf den Kaufpreis fällt erst beim erfolgreich abgewickelten Ankauf an. 2006 ist die Dealerdirect Gruppe überaus erfolgreich in den Niederlanden gestartet und steht seit Mai 2013 mit ihren Dienstleistungen auch deutschen Fahrzeugbesitzern und Händlern beim effizienten Ver- bzw. Ankauf hilfreich zur Seite. Im April 2015 haben Rocket Internet und Prime Ventures Netherlands in die Dealerdirect Gruppe investiert, um www.ichwillmeinautoswerden.de und www.ichwillmeinmotorradloswerden.de in Deutschland auszubauen und in weitere europäische Märkte zu expandieren.

Ihr Pressekontakt für Dealerdirect & ichwillmeinautoswerden.de:

Sebastian Hesse | **Big Bang** & Whisper
Tel. 030-69202499 (Agentur)
Email: s.hesse@dealerdirect.de