

## Unfallwagen im Winter – Worauf beim Verkauf von Gebrauchtwagen geachtet werden muss

**Ein Unfall passiert schnell, vor allem in der kalten Jahreszeit. Wenn das Auto verkauft werden soll, stehen viele Fragen im Raum. Wie wird man den Gebrauchtwagen am besten los? Worin unterscheiden sich diverse Onlineportale? Worauf muss man achten?**

Neuss, 19.01.2017 - Der Verkauf des eigenen Autos ist meist keine leichte Entscheidung. Wird er jedoch aufgrund ungünstiger Umstände notwendig, werden viele Autobesitzer unvorsichtig. Insbesondere wenn es um einen Unfallwagen geht, neigen viele Autobesitzer dazu, so schnell wie möglich zu verkaufen. Tatsächlich sollte man hierbei jedoch kein unnötiges Risiko eingehen. Der Unfallwagen sollte nicht gleich an den erstbesten Straßenhändler verkauft werden, der das Fahrzeug nach Osteuropa oder Afrika exportiert. In der Regel versuchen diese Händler, den Preis des Autos extrem zu drücken. Das gilt vor allem bei Unfallwagen.

Unfall im Winter – was nun?

Vor allem in der kalten Jahreszeit kommt es immer wieder zu zahlreichen Unfällen durch Glatteis. Oft entstehen dabei unübersehbare Schäden am Fahrzeug, die auch dann als sehr störend empfunden werden, wenn das Fahrzeug noch vollständig fahrtüchtig ist. Niemand will wirklich gerne mit seinem Unfallwagen weiterfahren. Ein neues Auto muss her, der Unfallwagen soll verkauft werden. Eine interessante Möglichkeit, selbst einen Unfallwagen zu verkaufen statt auf den Schrottplatz zu bringen, bieten zahlreiche Gebrauchtwagenportale im Internet. Sofern das Fahrzeug noch immer fahrtüchtig ist und keinen Totalschaden aufweist, kann es über diese Portale ideal vermittelt werden.

Wie funktionieren Gebrauchtwagenportale?

Viele Autobesitzer verwechseln Gebrauchtwagenportale mit Anzeigenportalen und schließen diese für den Verkauf ihrer Fahrzeuge aus. Tatsächlich sind beide Verkaufsmethoden strikt voneinander zu unterscheiden. Ein Anzeigenportal bietet lediglich die Möglichkeit, das Fahrzeug im Internet anzupreisen und einer mehr oder weniger breiten Masse von Menschen vorzustellen. Dabei wird lediglich die Werbefläche zu Verfügung gestellt, der Autobesitzer erhält darüber hinaus allerdings kaum Unterstützung beim Verkauf des Fahrzeugs. Darüber hinaus melden sich nicht selten zahlreiche der besagten Straßenhändler auf diese Inserate.

Ein Gebrauchtwagenportal hingegen führt den Autobesitzer durch den Verkaufsprozess. Dabei gibt es die Unterscheidung zwischen ankaufenden und vermittelnden Portalen. Kauft ein Gebrauchtwagenportal direkt vom Autobesitzer, agiert es sozusagen selbst als Autohändler. Diese Portale verkaufen das Fahrzeug mit Marge an Händler weiter. Interessant sind rein vermittelnde Gebrauchtwagenportale, wie [ichwillmeinautoloswerden.de](http://ichwillmeinautoloswerden.de), denn statt das Auto selbst anzukaufen wird nur der Kaufvertrag zwischen Autobesitzer und Händler vermittelt. Eine Provision zahlt der Händler nur bei einem erfolgreichen Ankauf. Für den verkaufenden Autobesitzer bleibt der Service von [ichwillmeinautoloswerden.de](http://ichwillmeinautoloswerden.de) kostenfrei. Autobesitzer profitieren vom Fachwissen und der hohen Reichweite der Plattform. Das Auto online zu verkaufen funktioniert ganz einfach. Nachdem der Autobesitzer sämtliche Informationen bezüglich des Unfall- bzw. Gebrauchtwagens vollständig und wahrheitsgetreu angegeben hat, werden diese geprüft. Danach klärt ein Autospezialist eventuelle Rückfragen ab und leitet die Angebotsphase ein.

Sie als Autobesitzer können sich entspannt zurücklehnen, während das Team des Gebrauchtwagenportals Ihr Fahrzeug über 11.000 geprüften Autohändlern anbietet und deren Angebote einholt. Sie selbst bleiben während des gesamten Vorgangs bis zum

Kaufvertrag vollständig anonym. Danach verhandeln die Mitarbeiter der Plattform den gebotenen Preis mehrerer Händler und ermitteln dadurch das beste Angebot für Sie. Die letzte Entscheidung liegt bei Ihnen. Nachdem Sie das höchste Angebot für Ihren Gebrauchtwagen erhalten haben, entscheiden Sie selbst, ob der Verkauf zustande kommt oder nicht. Die Plattform übernimmt anschließend die Koordination der Übergabe und Bezahlung des Fahrzeugs.

# # #

#### Über die Dealerdirect Gruppe

[ichwillmeinautoswerden.de](http://ichwillmeinautoswerden.de) und [ichwillmeinmotorradloswerden.de](http://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](http://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](http://www.ichwillmeinautoswerden.de) und [www.ichwillmeinmotorradloswerden.de](http://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](mailto:s.hesse@dealerdirect.de)