

Einfach und erfolgreich: Autoverkauf leicht gemacht

- Fünf Tipps und Tricks, wie Autos gewinnbringender und schneller verkauft werden können
- carsale24 nimmt seinen Nutzern kostenlos den Verkauf ab

Köln, 09. November 2011 – Der Verkauf des eigenen Autos ist mitunter eine anstrengende Angelegenheit. Die obligatorische Tiefenreinigung des Wagens ist oft nur der Auftakt für weitere Unwegsamkeiten. Wer plant, sein Auto zu verkaufen, kann jedoch mit wenigen Tricks einen höheren Preis erzielen – und sowohl Zeit als auch Nerven sparen. carsale24 (www.carsale24.de), das erste Portal für den sicheren Verkauf des eigenen Fahrzeugs, hat fünf Tipps für den unkomplizierten Autoverkauf zusammen gestellt.

1. Vorprüfung

Wer sein Auto nicht kennt, riskiert es, in der Verhandlung im Preis gedrückt zu werden. Derjenige, der bereits im Inserat alle eventuellen Mängel anspricht und diese auch in der Preisgestaltung berücksichtigt, verbessert seine Lage deutlich. Es bietet sich deshalb an, sein Fahrzeug vorab prüfen und sich von einem Experten über den Zustand des Autos unterrichten zu lassen. Einen solchen Check nehmen beispielsweise der ADAC oder andere Kfz-Sachverständigenzentralen vor.

2. Informationen zusammentragen

Viele Hiobsbotschaften aus dem Gebrauchtwagenhandel haben das Vertrauen der Käufer erschüttert. Auskunftsbereitschaft und Offenheit sind deshalb gern gesehen. Um ein seriöses Inserat zu schalten, ist es wichtig, alle notwendigen Informationen zu liefern. Dazu zählen unter anderem: Kilometerstand, Unfallschäden, Vorbesitzer und Sonderausstattung. Bei einem Internetinserat besteht zudem die Möglichkeit, mit Bilderstrecken den Zustand des Fahrzeugs zu dokumentieren.

3. Deutschlandweit inserieren und das Internet nutzen

Stellt sich die Frage, wo das Auto angeboten werden soll. Um ein möglichst großes Publikum anzusprechen, bieten sich eine überregionale Zeitung oder das Internet an. Inserate im Web sind in der Regel kostenlos und haben den Vorteil, dass Bilder und längere Beschreibungen eingepflegt werden können. So nimmt nicht nur der Händler von der Ecke von dem Auto Notiz, sondern Kaufinteressierte aus ganz Deutschland.

4. Kommunikationswege klären

Das Auto ist geputzt, geprüft und inseriert? Dann steht dem Verkauf nichts mehr im Weg. Doch häufig laufen nach Veröffentlichung des Angebots die Telefonleitungen heiß. Ob morgens um sieben, am wohlverdienten Wochenende oder während der Arbeit – meistens sind die Anrufe unpassend. Und wie ist mit den vielen Anrufern umzugehen, die schon am Telefon den Preis zu drücken versuchen oder nicht zum vereinbarten Termin erscheinen? Hier empfiehlt es sich, bei den Kontaktdaten lediglich die Email-Adresse, aber keine Telefonnummer anzugeben. So können Pseudointeressenten eher abgehalten werden.

5. Vermittlungsplattformen nutzen

Um den Prozess des Autoverkaufs für Privatpersonen zu vereinfachen, bietet seit neuestem die Vermittlungsplattform carsale24 ihren Service im Internet an. Das Konzept dahinter ist denkbar einfach: Zunächst erstellt ein unabhängiger Experte einen kostenlosen Zustandsbericht von dem zu verkaufenden Auto und fotografiert es. Anschließend inseriert carsale24 auf Grundlage dieses Berichts das Fahrzeug auf seiner Seite. Hunderte Händler aus ganz Deutschland können nun drei Tage lang Gebote auf den Wagen abgeben, ohne dass der Verkäufer Rede und Antwort stehen muss.



Eine Verkaufspflicht besteht indes nicht: Nur wenn ein Angebot den Vorstellungen des Verkäufers entspricht, tauscht carsale24 die Kontaktadressen von Verkäufer und Händler aus und wickelt das Geschäft ab – der Verkäufer hat dabei keine Kosten.

„Unsere Nutzer wollen ihr Auto bequem und schnell veräußern und sich weder um langwierige Inserate noch um Anrufer kümmern müssen, deren Kaufabsichten nicht eindeutig sind“, erklärt Nikolai Roth, Gründer und Geschäftsführer von carsale24. „Da wir den Wagen überregional anbieten, erzielen unsere Kunden einen zumeist höheren Preis als beim Händler vor Ort.“

Über carsale24

carsale24 (www.carsale24.de) steht für Deutschlands neue Art, Autos zu verkaufen. Die Online-Plattform ermöglicht die Vermittlung gebrauchter Fahrzeuge aus privater Hand an gewerbliche Händler. Über carsale24 können Privatpersonen einfach, bequem und kostenlos ihr Auto inserieren und an den höchstbietenden Händler verkaufen. Verkäufer haben dadurch den Vorteil, ihre Fahrzeuge auch überregional anbieten zu können. Ein Zustandsbericht von unabhängigen Gutachtern und eine detaillierte Fotostrecke zu jedem Fahrzeug erleichtern Händlern dabei die Kaufentscheidung. Da der Verkauf von privat stattfindet, entfallen bei carsale24 die üblichen Zwischenhändlergebühren. carsale24 wurde Ende 2010 als Service der jomada GmbH gegründet und wird von Nikolai Roth und Jens Sauer geleitet.

Medienkontakt: Thomas Rosenwald | thomas.rosenwald@carsale24.de | +49.30.2576205.17