

## **carsale24: Diese Verhandlungstypen vermiesen Ihnen den Autoverkauf! Worauf private Autoverkäufer achten müssen und wie sich Stress vermeiden lässt.**

**Köln, 29. Juni 2012** – Der nervenaufreibende Teil beim privaten Autoverkauf ist zumeist die Preisverhandlung. Einige bereiten sich zwar schon im Vorfeld darauf vor. Das gilt jedoch auch für viele Einkäufer. Und so bleibt der Verkauf bis zur Unterschrift eine Zitterpartie: Werde ich einen guten Preis erzielen? Oder muss ich mich auf einen knallharten Verhandlungspartner einstellen, der in jedem Kratzer eine Rabattchance sieht? carsale24 ([www.carsale24.de](http://www.carsale24.de)), Deutschlands einfachste Art sein Auto zu verkaufen, weist auf typische Situationen in Verhandlungsgesprächen hin und erklärt, wie sich dieser Stress vermeiden lässt.

### **Vorsicht vor Verhandlungen am Telefon**

Es kommt immer wieder vor, dass Interessenten schon am Telefon mit Ihnen verhandeln wollen. Dann ist Vorsicht geboten: Denn der Anrufer wird versuchen, Ihnen einzureden, dass Ihr Auto unter keinen Umständen den Wert hat, von dem Sie ausgehen. Man wird Ihnen anbieten, das Auto zu einem festen, aber sehr viel niedrigeren Preis, einfach und unbürokratisch abzunehmen.

### **Den Mängeln auf der Spur**

Viele Interessenten geben vor, Autoexperten zu sein. Hauptziel ist für diesen „Kenner“, Mängel an Ihrem Fahrzeug zu entdecken, die Sie ihm noch nicht mitgeteilt haben. Warum? Um Ihre Ehrlichkeit anzweifeln und ihre Preiserwartungen erschüttern zu können – das geht nicht selten mit einer offen zur Schau gestellten Arroganz und Überheblichkeit einher. Findet er keine Mängel, wirft er mit Fachwörtern um sich und stellt Fragen, die Sie ernsthaft zweifeln lassen können, ob Ihr Auto überhaupt noch etwas wert ist.

### **Aufgesetzte Freundlichkeit, weinerliche Demut**

Viele Interessenten versuchen es dahingegen mit aufgesetzter Freundlichkeit. Sie sind Meister des Smalltalks und loben Sie vielleicht für Ihren schönen Garten oder Ihr Haus. Haben Sie sich einmal Ihr Vertrauen erworben, verhandeln Sie knallhart: mit einem stetigen, charmanten Lächeln zwar, aber im Ergebnis unerbittlich.

Dazu passen auch diejenigen, die um Ihr Mitleid bitten. In diesem Fall dürfen Sie mit sehr privaten Geschichten vom Kaufinteressenten rechnen. Die Rolex haben diese Personen dann tendenziell zu Hause gelassen und präsentieren sich Ihnen in weniger feinem Zwirn.

Das sogenannte „Zappeln lassen“ – die Verhandlung trotz sehr konkretem Interesse für gescheitert zu erklären und auf ein Einlenken zu hoffen - wird indes von fast allen Verhandlungstypen eifrig genutzt.

„Grundsätzlich gilt beim erfolgreichen Autoverkauf: Überlassen Sie nichts dem Zufall, bereiten Sie den Verkauf minutiös vor, reinigen Sie Ihr Fahrzeug und präsentieren Sie es in einem guten Licht.“, erklärt Nikolai Roth, Gründer und Geschäftsführer von carsale24. „Allerdings ist das häufig leichter gesagt als getan: Viele Menschen haben schlicht keine Zeit oder Lust, sich darum zu kümmern. Hier helfen wir mit unserem Auto-Verkaufsservice kostenlos weiter, bei dem sich der Verkäufer um nichts kümmern muss.“

Bei carsale24 müssen Verkäufer keine Inserate schalten, keine Probefahrten begleiten und auch keine Verhandlungen führen. Der Verkäufer errechnet auf carsale24.de über die Eingabe einiger modellbezogenen Daten einen ungefähren Preis für sein Auto. Ist dieser Preis akzeptabel, kommt innerhalb weniger Tage ein unabhängiger Gutachter zum Fahrzeug, überprüft und fotografiert es. Der Wagen wird auf carsale24.de inseriert und mehreren hundert lizenzierten Händlern in ganz

Deutschland angeboten. Drei Tage lang können diese Gebote abgeben, bevor der bis dahin anonyme Verkäufer nach Ende der Frist entscheidet, welches Angebot den Zuschlag erhalten soll. Der Käufer holt das Fahrzeug dann ab und zahlt auf Wunsch in bar vor Ort oder per Überweisung.

Erst kürzlich veröffentlichte carsale24 Zahlen zu seiner Kundenstruktur. Demnach überzeugt carsale24 gerade die Damenwelt. Mehr als die Hälfte aller Verkäufe wurden bislang von Frauen initiiert.

Weitere Informationen: <http://www.carsale24.de/presse>

#### **Über carsale24**

carsale24 ([www.carsale24.de](http://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](mailto:thomas.rosenwald@carsale24.de) | +49.30.2576205.17