

Thema: Verhandeln als Strategiespiel – Tipps für den Autokauf!

Beitrag: 1:35 Minuten

Anmoderationsvorschlag: Beim Autokauf verhandeln? Früher haben das nur die ganz Mutigen gewagt. Heutzutage dagegen verhandeln laut einer aktuellen Umfrage des Online-Automarkts AutoScout24 84 Prozent der Deutschen mit dem Verkäufer. Und der großen Mehrheit macht es sogar Spaß. Wenn Sie es auch mal versuchen wollen: Jessica Martin hat ein paar gute Tipps für Sie.

Sprecherin: Wer erfolgreich beim Autokauf verhandeln will, braucht Mut, schließlich macht man das ja nicht alle Tage. Was man aber auch braucht, ist Fingerspitzengefühl:

O-Ton 1 (Thomas Weiss, 0:06 Min.): „Man sollte auf keinen Fall übertreiben bei den Preisverhandlungen und zum Beispiel zu fordernd auftreten. Sonst wird man vom Verkäufer gar nicht ernst genommen.“

Sprecherin: Erklärt Thomas Weiss von AutoScout24. Er empfiehlt stattdessen folgende Strategie:

O-Ton 2 (Thomas Weiss, 0:18 Min.): „Man kann sich ja vorher schon im Internet sehr gut über Preise und Modelle informieren. Wenn man sich zum Beispiel einen Suchauftrag einrichtet, bekommt man mit der Zeit ein sehr gutes Gefühl für die Marktpreise. Zur Vorbereitung gehört aber auch, sich ähnliche Konkurrenzangebote herauszusuchen. So signalisieren Sie, dass Sie Ihr Geld vielleicht bei der Konkurrenz ausgeben könnten – und das macht den Autohändler dann vielleicht doch ein bisschen flexibler.“

Sprecherin: Ganz wichtig beim Verhandeln: Der Ton macht die Musik. Bleiben Sie höflich und seien Sie sachlich.

O-Ton 3 (Thomas Weiss, 0:10 Min.): „Das hilft dann auch, nicht zu emotional und zu begeistert von einem Traumwagen zu sprechen. Denn wenn Sie verraten, dass Sie genau nach diesem Modell schon seit Monaten suchen, dann treiben Sie natürlich selber den Preis nach oben.“

Sprecherin: Der AutoScout24-Experte rät auch davon ab, gleich als erstes über den Preis reden zu wollen...

O-Ton 4 (Thomas Weiss, 0:06 Min.): „Die Preisverhandlungen kommen immer am Schluss. Also wenn Sie alle Fragen geklärt haben, erst dann heißt es: Jetzt müssen wir mal über den Preis reden.“

Sprecherin: Und wenn Sie mal an einen Autoverkäufer geraten, der nicht verhandeln und keinen Cent mit dem Preis runtergehen will: Niemals die Flinte ins Korn werfen, denn...

O-Ton 5 (Thomas Weiss, 0:19 Min.): „...ein gewerblicher Händler hat neben dem Preis ja immer noch ein bisschen mehr an Verhandlungsmasse, eventuell bei den Winterrädern oder Serviceleistungen. Zum Beispiel könnte er Ihnen die ersten Inspektionen gleich mit anbieten. Oder auch eine Gebrauchtwagengarantie kann noch drin sein. Lassen Sie sich also nicht entmutigen. Wenn es bei diesem Auto nicht klappt, dann sind Sie beim nächsten schon viel besser vorbereitet.“

Abmoderationsvorschlag: Weitere nützliche Tipps zum Autokauf finden Sie im Ratgeber von AutoScout24 auf www.autoscout24.de.



Thema: **Verhandeln als Strategiespiel – Tipps für den Autokauf!**

Interview: 2:04 Minuten

Anmoderationsvorschlag: Beim Autokauf verhandeln? Früher haben das nur die ganz Mutigen gewagt. Heutzutage dagegen verhandeln laut einer aktuellen Umfrage des Online-Automarkts AutoScout24 84 Prozent der Deutschen mit dem Verkäufer. Und der großen Mehrheit macht es sogar Spaß. Wenn Sie es auch mal versuchen wollen: Thomas Weiss vom Online-Automarkt AutoScout24 hat ein paar gute Tipps für Sie, hallo.

Begrüßung: „Hallo!“

1. Herr Weiss, was sind denn die ersten Schritte auf dem Weg zu einer guten Preisverhandlung?

O-Ton 1 (Thomas Weiss, 0:34 Min.): „Zunächst muss man sich überhaupt erst mal trauen, das ist ja nicht unbedingt jedermanns Sache. Und der Autohändler ist ja erst mal im Vorteil, denn der hat natürlich mehr Routine. Man sollte auf keinen Fall übertreiben bei den Preisverhandlungen und zum Beispiel zu fordernd auftreten. Sonst wird man vom Verkäufer gar nicht ernst genommen. Aber man kann sich ja vorher schon im Internet sehr gut über Preise und Modelle informieren. Wenn man sich zum Beispiel einen Suchauftrag einrichtet, bekommt man mit der Zeit ein sehr gutes Gefühl für die Marktpreise. Zur Vorbereitung gehört aber auch, sich ähnliche Konkurrenzangebote herauszusuchen. So signalisieren Sie, dass Sie Ihr Geld vielleicht bei der Konkurrenz ausgeben könnten – und das macht den Autohändler dann vielleicht doch ein bisschen flexibler.“

2. Klingt gut, aber sind die Deutschen dazu auch wirklich bereit?

O-Ton 2 (Thomas Weiss, 0:18 Min.): „Oh ja, laut unserer aktuellen Umfrage machen das gut zwei Drittel der Autokäufer. Sie überlegen sich zu Hause sehr genau, wie viel Geld sie maximal investieren wollen. Sie vergleichen Marktpreise und Modelle und gehen dann sehr gut vorbereitet und informiert zum Autohändler. Und sie verhandeln auch. Mein Tipp: Setzen Sie sich dabei im Vorfeld immer ein klares Preislimit.“

3. Und dann überrumpelt man den Verkäufer gleich mit seinem Wunschpreis?

O-Ton 3 (Thomas Weiss, 0:18 Min.): „Na ja, mit der Tür ins Haus zu fallen, ist natürlich keine gute Idee. Auch wenn etwa ein Drittel der Deutschen glaubt, das sei besonders erfolgreich. Aber ich rate davon ab. Die Preisverhandlungen kommen auch immer am Schluss. Also wenn Sie alle Fragen geklärt haben und man sich grundsätzlich darüber einig ist, dass Sie das Auto kaufen wollen, erst dann heißt es: Jetzt müssen wir mal über den Preis reden.“

4. Es heißt ja immer, der Ton macht die Musik: Gilt das auch fürs Verhandeln?

O-Ton 4 (Thomas Weiss, 0:18 Min.): „Logisch, und vor allem beim Kauf von privat. Ein Händler ist da zwar mehr gewohnt, aber auch der schätzt es schließlich, für voll genommen zu werden. Seien Sie also sachlich. Das hilft dann aber auch, nicht zu emotional und zu begeistert von einem Traumwagen zu sprechen. Denn wenn Sie verraten, dass Sie genau nach diesem Modell schon seit Monaten suchen, dann treiben Sie natürlich selber den Preis nach oben.“



5. Was ist, wenn der Autoverkäufer komplett unnachgiebig ist und nicht mit sich verhandeln lässt?

O-Ton 5 (Thomas Weiss, 0:22 Min.): „Dann sollten Sie Flexibilität zeigen. Ein gewerblicher Händler hat neben dem Preis ja immer noch ein bisschen mehr an Verhandlungsmasse, eventuell bei den Winterrädern oder Serviceleistungen. Zum Beispiel könnte er Ihnen die ersten Inspektionen gleich mit anbieten. Oder auch eine Gebrauchtwagengarantie kann noch drin sein oder zumindest im Preis verhandelt werden. Lassen Sie sich also nicht entmutigen. Wenn es bei diesem Auto nicht klappt, dann sind Sie beim nächsten schon viel besser vorbereitet.“

Thomas Weiss von AutoScout24 mit Tipps, wie man den Bestpreis beim Autokauf erzielt. Besten Dank dafür!

Verabschiedung: „Ich danke Ihnen!“

Abmoderationsvorschlag: Weitere nützliche Tipps zum Autokauf finden Sie im Ratgeber von AutoScout24 auf www.autoscout24.de.

