

Thema: Wie werde ich ihn los in nur drei Tagen? – Autoverkaufen leicht gemacht

Beitrag: 1:54 Minuten

Anmoderationsvorschlag: Jeder Autofahrer kennt sie, diese kleinen bunten Visitenkarten, die immer wieder an der Scheibe der Fahrtür stecken – mit einem Eisbären vorne drauf, einer Sonnenblume, einem Heißluftballon oder irgendeinem bunten Bildchen und dazu der Spruch „Wir kaufen alle Autos“ und zwar zu Spitzenpreisen. Es gibt allerdings deutlich bessere Wege, seinen „Alten“ schnell und zu einem guten Preis loszuwerden. Helke Michael hat sich mal schlau gemacht, wie man das am besten anstellt.

Sprecherin: Wer sein Auto verkaufen will, sollte zunächst mal herausfinden, was es eigentlich aktuell noch wert ist – denn das A und O für einen guten Preis am Ende ist, den Verkauf mit möglichst realistischen Vorstellungen anzugehen, erklärt Claus Nagel, Fahrzeug-Experte von AutoScout24.

O-Ton 1 (Claus Nagel, 11 Sek.): „Setzt man den Preis für den Gebrauchten zu niedrig an, verschenkt man Geld, ja, setzt man den Preis zu hoch an, mangelt es an Nachfrage. Die meisten Leute wissen gar nicht, wie viel ihr Fahrzeug wert ist. Deshalb macht es Sinn, sich vorher schlau zu machen.“

Sprecherin: Möglichkeiten gibt es viele. Zum Beispiel kann man online recherchieren, was andere für ein vergleichbares Auto verlangen.

O-Ton 2 (Claus Nagel, 21 Sek.): „Also vergleichbar mit dem Hersteller, Modell, Ausstattung eventuell, Kilometerstand, Anzahl der Vorbesitzer ist noch wichtig. Und dann hat man schon ein bisschen ein Ergebnis. Aber das ist halt sehr verwässert, weil der Fahrzeugwert immer individuell ist. Besser ist es, von einem Fachmann wie mir bewerten zu lassen. Und das geht bei unserem AutoScout24 Express-Verkauf kostenlos und sehr schnell.“

Sprecherin: Konkret heißt das:

O-Ton 3 (Claus Nagel, 18 Sek.): „Einer unserer Gebrauchtwagenexperten führt innerhalb von 24 Stunden eine professionelle Wertschätzung durch. Sie müssen nirgendwo hinfahren. Sie können alles bequem von zu Hause aus machen. Sie erhalten die Wertschätzung mit einem realistischen Preis. Heißt: Ein Preis, wovon wir ausgehen, dass ein Händler bereit ist, diesen auch zu bezahlen.“

Sprecherin: Und auch nach möglichen Käufern müssen Sie nicht selber suchen: Sind Sie mit dem errechneten Preis einverstanden, ...

O-Ton 4 (Claus Nagel, 14 Sek.): „...bieten wir Ihren Gebrauchten unseren Autohändlern an. Wir haben ein festes Händler-Netzwerk von circa 1500 Händlern. Und Sie müssen dann nur noch auf Angebote dieser Händler warten. Wir haben die Erfahrung gemacht eben, dass ein Fahrzeug in den ersten drei Tagen neun Gebote von verschiedenen Interessenten bekommt.“

Sprecherin: Sie müssen sich dann nur noch für ein Angebot entscheiden – wobei Sie allerdings nicht verpflichtet sind, Ihren Alten unter dem ermittelten Wert zu verkaufen. Der Händler holt den Wagen dann gegen Bares bei Ihnen ab.

O-Ton 5 (Claus Nagel, 9 Sek.): „Es gibt auch kein Nachverhandeln mehr. Der gebotene Preis ist verbindlich für den Käufer. Der bringt den Kaufvertrag mit. Den unterschreiben beide und dann ist alles unter Dach und Fach. Er nimmt das Fahrzeug mit und alle sind zufrieden.“

Abmoderationsvorschlag: Wenn auch Sie Ihren Gebrauchten schnell und zu einem guten Preis verkaufen wollen, und zwar ganz bequem vom Sofa aus – also, ohne lästiges Anzeigenschalten, ohne das ewige Hin und Her mit möglichen Käufern, mit denen Sie erst noch einen Termin ausmachen müssen –, dann schauen Sie doch einfach mal auf AutoScout24.de in den Express-Verkauf.



Thema: **Wie werde ich ihn los in nur drei Tagen? – Autoverkaufen leicht gemacht**

Interview: 2:30 Minuten

Anmoderationsvorschlag: Jeder Autofahrer kennt sie, diese kleinen bunten Visitenkarten, die immer wieder an der Scheibe der Fahrtür stecken – mit einem Eisbären vorne drauf, einer Sonnenblume, einem Heißluftballon oder irgendeinem bunten Bildchen und dazu der Spruch „Wir kaufen alle Autos“ und zwar zu Spitzenpreisen. Es gibt allerdings deutlich bessere Wege, seinen „Alten“ schnell und zu einem guten Preis loszuwerden. Wie man das am besten anstellt, das weiß Claus Nagel. Als Fachmann bei AutoScout24 kennt er sich mit fairen Preisen aus, hallo.

Begrüßung: „Hallo!“

- 1. Herr Nagel, was ist denn das Wichtigste, das man beachten sollte, wenn man sein Auto schnell und zu einem guten Preis verkaufen will?**

O-Ton 1 (Claus Nagel, 24 Sek.): „Das Wichtigste ist, einen realistischen Preis zu machen: Setzt man den Preis für den Gebrauchten zu niedrig an, verschenkt man Geld, ja, setzt man den Preis zu hoch an, mangelt es an Nachfrage. Die meisten Leute wissen gar nicht, wie viel ihr Fahrzeug wert ist. Deshalb macht es Sinn, sich vorher schlau zu machen – ein bisschen zu informieren, zu recherchieren, ja, in welcher Form auch immer. Und wir haben eine Umfrage durchgeführt und anhand dieser haben wir festgestellt, dass sechs von zehn Menschen gar nicht wissen, was ihr Fahrzeug aktuell für einen Wert besitzt.“

- 2. Aber wie findet man denn am besten heraus, was das Auto noch wert ist und was man dafür verlangen kann?**

O-Ton 2 (Claus Nagel, 26 Sek.): „Na ja, es gibt mehrere Möglichkeiten: Natürlich kann man online schauen, was andere eben für ein vergleichbares Fahrzeug verlangen – also vergleichbar, meine ich, mit Hersteller, Modell, Ausstattung eventuell, Kilometerstand, Anzahl der Vorbesitzer ist noch wichtig. Und dann hat man schon ein bisschen ein Ergebnis. Aber das ist halt sehr verwässert, weil der Fahrzeugwert immer individuell ist. Besser ist es, von einem Fachmann wie mir bewerten zu lassen. Und das geht bei unserem AutoScout24 Express-Verkauf kostenlos und sehr schnell.“

- 3. Was heißt das konkret?**

O-Ton 3 (Claus Nagel, 19 Sek.): „Das heißt konkret: Einer unserer Gebrauchtwagenexperten führt innerhalb von 24 Stunden eine professionelle Wertschätzung durch. Sie müssen nirgendwo hinfahren. Sie können alles bequem von zu Hause aus machen. Sie erhalten die Wertschätzung mit einem realistischen Preis. Heißt: Ein Preis, wovon wir ausgehen, dass ein Händler bereit ist, diesen auch zu bezahlen.“

- 4. So eine Einschätzung ist auf jeden Fall schon viel wert. Aber trotzdem muss ich ja dann erstmal auch jemanden finden, der den Preis tatsächlich zahlt ...**

O-Ton 4 (Claus Nagel, 24 Sek.): „Das ist ja das Schöne, das übernehmen wir für Sie: Wenn Sie damit einverstanden sind, bieten wir Ihren Gebrauchten unseren Autohändlern an. Wir haben ein festes Händler-Netzwerk von circa 1500 Händlern. Und Sie müssen dann nur noch auf Angebote dieser Händler warten. Wir haben die Erfahrung gemacht eben, dass ein Fahrzeug in den ersten drei Tagen neun Gebote von verschiedenen Interessenten bekommt. Und keine Angst: Wenn keins der Angebote unserem Mindestverkaufspreis entspricht, dann müssen Sie das Fahrzeug auch nicht verkaufen.“



5. Und wenn ich mich für einen Käufer entschieden habe – wie geht's dann weiter? Muss ich es dann selbst hinbringen?

O-Ton 5 (Claus Nagel, 22 Sek.): „Nein, selbstverständlich nicht. Der Käufer holt das Fahrzeug bei Ihnen ab und zahlt auch vor Ort bar. Manche Menschen mögen das nicht so gerne, mit viel Bargeld rumzulaufen. Deswegen kann man auch mit dem Käufer vereinbaren, sich auf einer Bank zu treffen, eine Blitzüberweisung zu machen, dann ist das Geld auf dem Konto. Es gibt auch kein Nachverhandeln mehr. Der gebotene Preis ist verbindlich für den Käufer. Der bringt den Kaufvertrag mit. Den unterschreiben beide und dann ist alles unter Dach und Fach. Er nimmt das Fahrzeug mit und alle sind zufrieden.“

6. Nun werden sich alle Dieselaufbesitzer fragen, ob es angesichts möglicher Dieselfahrverbote auch für sie Sinn macht. Immerhin liest man ja überall von einem drastischen Wertverfall...

O-Ton 6 (Claus Nagel, 19 Sek.): „Gute Frage! Dieselfahrzeuge lassen sich nach wie vor gut verkaufen, ja. Fahrverbot droht zwar, aber noch wird nur darüber gesprochen und es betrifft auch nur Ballungszentren im Prinzip. Aber viele Leute sind nervös. Deshalb meine Empfehlung: Wenn Sie Ihren Diesel jetzt loswerden wollen, dann kommen Sie gerne zu uns in den Express-Verkauf von AutoScout24. Wir helfen Ihnen gerne weiter.“

Gebrauchtwagen-Experte Claus Nagel von AutoScout24 mit guten Tipps, wie Sie Ihren „Alten“ schnell und zu einem fairen Preis loswerden. Vielen Dank für das Gespräch!

Verabschiedung: „Sehr gerne!“

Abmoderationsvorschlag: Wenn auch Sie Ihren Gebrauchten schnell und zu einem guten Preis verkaufen wollen, und zwar ganz bequem vom Sofa aus – also, ohne lästiges Anzeigenschalten, ohne das ewige Hin und Her mit möglichen Käufern, mit denen Sie erst noch einen Termin ausmachen müssen –, dann schauen Sie doch einfach mal auf AutoScout24.de in den Express-Verkauf.

