

### **Autokauf: Auf was Suchende Wert legen**

Fotos, Preis und Vertrauen in Verkäufer\*in wichtigste Kriterien bei der Fahrzeugsuche / Interessierte nehmen auch weite Strecken zum Wunschfahrzeug in Kauf / Kilometerstand entscheidend auf Suchergebnislisten / 40 Prozent primär an Händlerangeboten interessiert

München, 31. März 2021. Autointeressierte achten bei der Online-Fahrzeugsuche in erster Linie auf Fotos des Fahrzeugs, das Preis-Leistungs-Verhältnis und auf die Vertrauenswürdigkeit des bzw. der Verkäufer\*in. Auf der Suchergebnisliste entscheidet der Kilometerstand am häufigsten darüber, ob Suchende ein Angebot im Detail anklicken oder nicht. Das geht aus einer aktuellen Umfrage von AutoScout24 unter 836 Nutzer\*innen in Deutschland hervor\*. Demnach kommen für mehr als ein Drittel der Befragten auch Fahrzeuge in Frage, die mehr als 200 Kilometer entfernt sind. Während jede\*r Zweite sowohl Angebote von Autohäusern als auch Privatpersonen in Betracht zieht, suchen 40 Prozent explizit nur nach Händlerfahrzeugen.

Wer Fahrzeuge ohne Fotos auf einem Online-Automarkt einstellt, darf sich über lange Standzeiten nicht wundern. So geben in der aktuellen Nutzerbefragung von AutoScout24 94 Prozent an, dass sie sich Anzeigen ohne Bild gar nicht erst ansehen. Ebenso viele legen zudem auf eine hohe Qualität der Fotos wert. Gleich viel Aufmerksamkeit richten die Nutzer\*innen außerdem auf die Vertrauenswürdigkeit des Verkäufers bzw. der Verkäuferin (96 Prozent) und den Preis (94 Prozent). Für jede\*n Zweite\*n (52 Prozent) ist es eher unerheblich, ob das Fahrzeug von einem Händler oder einer Privatperson verkauft wird – sie interessieren sich für Angebote beider Parteien. Auf der anderen Seite sagen 40 Prozent der AutoScout24-Nutzenden, dass sie sich in erster Linie für Fahrzeuge von Autohändler\*innen interessieren.

### **Suche auf der Ergebnisseite: Der Kilometerstand zählt**

Eine zentrale Rolle bei der Online-Autosuche spielt die Ergebnisliste, die nach Eingabe der Suchkriterien angezeigt wird. Hier entscheiden wenige Angaben darüber, ob Suchende auf ein Angebot im Detail klicken oder nicht. 63 Prozent der Befragten interessieren sich zuallererst für den Kilometerstand eines Fahrzeugs, 51 Prozent achten explizit auf den Zustand des Autos, 49 Prozent auf den Preis, 48 Prozent auf das Alter und für knapp jede\*n Dritte\*n (30 Prozent) spielt die Anzahl der Vorbesitzer eine zentrale Bedeutung. Auffallend ist, dass diejenigen, die sich eher nur für Händler-Fahrzeuge interessieren, ihre Suchkriterien durchaus anders gewichten. So achten nur 45 Prozent auf den Zustand des Fahrzeugs, während es in der Gruppe derjenigen, die sich auch für Privatfahrzeuge interessieren 55 Prozent sind. Stattdessen rückt bei denjenigen, die ihren Kauf in einem Autohaus tätigen wollen, die Ausstattung in den Vordergrund: 33 Prozent legen Wert auf gutes Equipment, in der Gruppe derer, die auch von privat kaufen, sind es lediglich 25 Prozent.

### **Die Umkreissuche: Nähe ist nicht alles**

Der Umkreis, in dem Auto-Interessierte nach einem Fahrzeug suchen, ist größer, als man meinen könnte. Insgesamt suchen 59 Prozent in einem Radius von über 100 Kilometern, 41 Prozent suchen sogar in einem Umkreis von mehr als 200 Kilometern. Lediglich 17 Prozent geben einen maximalen Suchradius von 50 Kilometern an. Bei der Umkreissuche macht es einen Unterschied, ob die Suchenden nur an Händler- oder auch an Privatfahrzeugen interessiert sind. Befragte, die hauptsächlich oder ausschließlich nach Händlerfahrzeugen suchen, sind weniger bereit, weite Strecken für das Wunschfahrzeug in Kauf zu nehmen und suchen eher in einem Umkreis von maximal 100 Kilometern als Befragte, die auf private

# Scout24

## Medieninformation

Angebote achten. In dieser Gruppe sind 65 Prozent dazu bereit, auch mehr als 100 Kilometer Entfernung für ihr Wunschfahrzeug in Kauf zu nehmen.

### **Gute Angebote wichtiger als Neuheitsfaktor**

Wie lange entsprechende Angebote schon online stehen, spielt eher eine untergeordnete Rolle. 58 Prozent der Befragten interessieren sich auch für Anzeigen, die schon vor längerer Zeit hochgeladen wurden. Nur 27 Prozent legen Wert darauf, dass die Angebote neu sind. Bei denjenigen, die ausschließlich an Händlerfahrzeugen interessiert sind, gibt jede\*r Dritte (33 Prozent) an, dass die Anzeigen neueren Datums sein sollten.

\*Quelle: [www.autoscout24.de](http://www.autoscout24.de); Basis: 836 Nutzer\*innen, die nach einem Auto suchen; Befragungszeitraum: 24. Februar – 2. März 2021.

### **Über AutoScout24**

AutoScout24 ist mit rund 2 Mio. Fahrzeug-Inseraten und mehr als 43.000 Händlerkunden europaweit der größte Online-Automarkt. Mit AutoScout24 können Nutzer Gebrauchte- sowie Neuwagen finden, finanzieren, kaufen, abonnieren, leasen und verkaufen. Der Marktplatz inspiriert rund um das Thema Auto und macht komplexe Entscheidungen einfach. Die [Fahrzeug-](#) oder [Preisbewertung](#) liefert wertvolle Orientierungshilfen. So gehen Autokäufer gut informiert und kaufbereit zum Händler. AutoScout24 engagiert sich zudem für mehr Sicherheit im Internet und ist Gründungsmitglied der 2007 gegründeten Initiative „[Sicherer Autokauf im Internet](#)“. Mit mehr als 36 Millionen Downloads wurde die App von AutoScout24 als beste, kundenfreundlichste App ausgezeichnet (FOCUS-MONEY Studie „Kundenfreundliche Apps“, Heft (14/20)).

Weitere Informationen finden Sie unter [www.autoscout24.de](http://www.autoscout24.de)

### **Anne-Kathrin Fries**

Public Relations



AutoScout24 GmbH

Bothestraße 11-15, 81675 München

Fon +49 89 444 56-1227

[presse@autoscout24.de](mailto:presse@autoscout24.de)