

Thema: Wie viel ist mein Alter wert? – Autoverkauf leicht gemacht

Beitrag: 1:53 Minuten

Anmoderationsvorschlag: Die Familie wächst, anstehende Reparaturen oder Lust auf etwas Neues – Gründe, sich ein neues Auto zuzulegen, gibt es viele. Allerdings müsste man dazu erst mal seinen Alten loswerden. Und dafür wäre jetzt ein ganz guter Zeitpunkt, denn Ende des Jahres steigen die Verkaufspreise für Autos. So weit so gut, trotzdem weiß man als Laie nicht unbedingt, was man für sein altes Auto verlangen kann. Helke Michael berichtet.

Sprecherin: Ein Bonus wie Weihnachtsgeld oder ein 13. Jahresgehalt, Selbstständige, die Steuern sparen wollen, oder große Pläne fürs neue Jahr, wie zum Beispiel ein Auto zu kaufen. Alles das steigert die Nachfrage nach Gebrauchtwagen zum Jahresende hin.

O-Ton 1 (Sebastian Lorenz, 0:14 Min.): „Wir können beobachten, dass im November und Dezember grundsätzlich die höchsten Preise mit dem Verkauf von Autos erzielt werden können. So haben wir im letzten Jahr gesehen, dass zwischen Juli und Dezember ein Preisunterschied von fast 1.100 Euro war.“

Sprecherin: Erklärt Sebastian Lorenz von AutoScout24. Wer sein Auto also verkaufen will, sollte jetzt handeln und muss natürlich auch den Verkaufspreis festlegen. Dabei spielt neben Alter, Marke und Model des Fahrzeugs auch der Kilometerstand eine Rolle.

O-Ton 2 (Sebastian Lorenz, 0:18 Min.): „Und oft sind die 100.000 Kilometer eine Art magische Grenze für die Käufer. Dazu kommt dann noch Leistung, Ausstattung und Wagenfarbe. Schwarz ist hier mit deutlichem Abstand übrigens am beliebtesten. Wichtig sind dann noch der Verbrauch und immer mehr die Emissionsklasse. Außerdem kosten Autos mit Allradantrieb und Automatik mehr.“

Sprecherin: Vergleicht man ähnliche Fahrzeuge und Angebote, kann einem das helfen, einen Verkaufspreis festzulegen. Doch das ist oft mühselig. Einfacher geht's mit einer individuellen Fahrzeugbewertung.

O-Ton 3 (Sebastian Lorenz, 0:29 Min.): „Unter [autoscout24.de/Fahrzeugbewertung](https://www.autoscout24.de/Fahrzeugbewertung) haben wir hierzu einen Service eingerichtet, bei dem Sie einfach Ihre Fahrzeugdaten eingeben – also Marke, Modell, Erstzulassung, Kilometerstand oder auch die Kraftstoffart – und Sie bekommen sofort einen kostenlosen Preisvorschlag von uns. Zusätzlich zeigen wir Ihnen eine Preisspanne an, in der sich Ihr Auto, abhängig von seinem Zustand, bewegen kann. Der Preisvorschlag errechnet sich in der Zwischenzeit übrigens aus einer Datenbasis von mehr als zehn Millionen Inseraten.“

Sprecherin: Mit dem Preisvorschlag können Sie dann ein Zeitungsinserat schalten, zu einem Händler gehen oder online ein kostenloses Inserat erstellen.

O-Ton 4 (Sebastian Lorenz, 0:04 Min.): „Und wer es eilig hat und bequem mag, der kann auch unseren Express-Verkauf nutzen.“

Abmoderationsvorschlag: Alle, die vielleicht seit Längerem überlegen, ihr Auto zu verkaufen, sollten jetzt handeln, denn zum Ende des Jahres steigen die Verkaufszahlen für Gebrauchtwagen. Mehr Infos dazu und eine kostenlose Fahrzeugbewertung, damit Sie den richtigen Verkaufspreis für Ihr Auto ansetzen, finden Sie im Internet unter [autoscout24.de](https://www.autoscout24.de).



Thema: **Wie viel ist mein Alter wert? – Autoverkauf leicht gemacht**

Interview: 2:28 Minuten

Anmoderationsvorschlag: Die Familie wächst, anstehende Reparaturen oder Lust auf etwas Neues – Gründe, sich ein neues Auto zuzulegen, gibt es viele. Allerdings müsste man dazu erst mal seinen Alten loswerden. Und dafür wäre jetzt ein ganz guter Zeitpunkt, denn Ende des Jahres steigen die Verkaufspreise für Autos. So weit so gut, trotzdem weiß man als Laie nicht unbedingt, was man für sein altes Auto verlangen kann. Deswegen fragen wir jetzt einen Experten: Sebastian Lorenz von AutoScout24, hallo!

Begrüßung: „Guten Tag!“

1. Herr Lorenz, warum gibt es solche saisonalen Schwankungen bei den Verkaufspreisen?

O-Ton 1 (Sebastian Lorenz, 0:25 Min.): „Das hat verschiedene Gründe. Zum einen sehen wir, dass am Jahresende viele Arbeitgeber oft Weihnachtsgeld oder 13. Monatsgehalt zahlen. Zum anderen sehen wir aber auch einfach, dass Selbstständige den Autokauf auch nutzen, vor dem Jahreswechsel, um schnell nochmal Steuern zu sparen. Außerdem, und das kennen wir auch von uns selber, ist der Jahreswechsel die Zeit der guten Vorsätze und der großen Pläne. Und dazu gehört bei vielen Leuten auch, sich ein neues Auto zu kaufen.“

2. Wie kann man das in Zahlen ausdrücken?

O-Ton 2 (Sebastian Lorenz, 0:18 Min.): „Wir können beobachten, dass im November und Dezember grundsätzlich die höchsten Preise mit dem Verkauf von Autos erzielt werden können. So haben wir im letzten Jahr gesehen, dass zwischen Juli und Dezember ein Preisunterschied von fast 1.100 Euro war. Und wir erwarten auch in diesem Jahr wieder eine ähnliche Entwicklung.“

3. Will man also sein Auto verkaufen, sollte man es jetzt tun. Nun geht's noch darum, den Verkaufspreis festzulegen. Welche Faktoren spielen dabei neben Marke und Modell eine Rolle?

O-Ton 3 (Sebastian Lorenz, 0:34 Min.): „Da gibt es einige. Nummer eins ist hier ganz klar das Alter des Fahrzeugs. Wir haben herausgefunden, dass innerhalb des ersten Jahres nach der Erstzulassung ein Auto um bis zu 30 Prozent an Wert verlieren kann. Auch ein hoher Kilometerstand gibt Rückschlüsse auf den Verschleiß. Und oft sind die 100.000 Kilometer eine Art magische Grenze für die Käufer. Dazu kommt dann noch Leistung, Ausstattung und Wagenfarbe. Schwarz ist hier mit deutlichem Abstand übrigens am beliebtesten. Wichtig sind dann noch der Verbrauch und immer mehr die Emissionsklasse. Außerdem kosten Autos mit Allradantrieb und Automatik mehr.“

4. Nun kann man diese Werte nehmen und versuchen, das mit anderen Autos zu vergleichen und so einen Verkaufspreis festzulegen. Das ist mühselig und kann dauern. Wie geht es einfacher?

O-Ton 4 (Sebastian Lorenz, 0:33 Min.): „Das geht einfach mit unserer individuellen Fahrzeugbewertung. Unter [autoscout24.de/Fahrzeugbewertung](https://www.autoscout24.de/Fahrzeugbewertung) haben wir hierzu einen Service eingerichtet, bei dem Sie einfach Ihre Fahrzeugdaten eingeben – also Marke, Modell, Erstzulassung, Kilometerstand oder auch die Kraftstoffart – und Sie bekommen sofort einen



kostenlosen Preisvorschlag von uns. Zusätzlich zeigen wir Ihnen eine Preisspanne an, in der sich Ihr Auto, abhängig von seinem Zustand, bewegen kann. Der Preisvorschlag errechnet sich in der Zwischenzeit übrigens aus einer Datenbasis von mehr als zehn Millionen Inseraten.“

5. Und wie geht's dann weiter?

O-Ton 5 (Sebastian Lorenz, 0:25 Min.): „Mit diesem Preisvorschlag können Sie einerseits dann ein Zeitungsinserat schalten, andererseits aber auch gleich zum Händler gehen. Ganz einfach geht es aber auch mit einem kostenlosen Inserat online bei uns. Hierzu müssen Sie einfach nur die Bilder von Ihrem Fahrzeug und ein paar Informationen zu ihm hochladen und erreichen auf diese Art und Weise besonders viele Interessenten. Und wer es eilig hat und bequem mag, der kann auch unseren Express-Verkauf nutzen.“

Sebastian Lorenz zum Thema Autoverkauf und wie man den richtigen Verkaufspreis ansetzt. Vielen Dank für das Gespräch!

Verabschiedung: „Vielen Dank!“

Abmoderationsvorschlag: Alle, die vielleicht seit Längerem überlegen, ihr Auto zu verkaufen, sollten jetzt handeln, denn zum Ende des Jahres steigen die Verkaufszahlen für Gebrauchtwagen. Mehr Infos dazu und eine kostenlose Fahrzeugbewertung, damit Sie den richtigen Verkaufspreis für Ihr Auto ansetzen, finden Sie im Internet unter autoscout24.de.

