

**Thema: Tipps für den Autoverkauf – Von der Vorbereitung bis zur Kaufabwicklung!**

**Beitrag:** 1:15 Minuten

**Anmoderationsvorschlag:** Für viele Deutsche ist ihr Auto immer noch das liebste Kind. Manche geben ihm sogar einen Namen und sprechen während der Fahrt mit ihm. Bis dann irgendwann der Zeitpunkt kommt, wo man sich von seinem alten Auto trennt und es für ein neues verkauft. Wie Sie das richtig angehen und wo Sie Ihren Gebrauchten am besten inserieren, weiß Oliver Heinze.

**Sprecher: Drei Viertel der Deutschen inserieren ihr Auto heutzutage im Internet und informieren sich dort auch über aktuelle Preise.**

**O-Ton 1 (Michael Gebhardt, 0:06 Min.):** „Gleichzeitig fahren aber auch noch 40 Prozent zum Händler und erkundigen sich dort nach dem Wert des Autos, sichern sich also gleich doppelt ab.“

**Sprecher: Sagt AutoScout24-Experte Michael Gebhardt und gibt gleich auch noch ein paar Tipps fürs Verkaufsgespräch.**

**O-Ton 2 (Michael Gebhardt, 0:17 Min.):** „Das Wichtigste ist, dass Sie ehrlich sind, keine Mängel verschweigen, offen mit dem potenziellen Käufer darüber reden, was an dem Auto nicht ganz so funktioniert. Wichtig ist auch, dass Sie technische Mängel beheben, dass Sie den TÜV machen lassen, wenn er fällig ist – und dass Sie es in einem schönen Zustand präsentieren, denn ein Auto, das gut aussieht, erzielt immer einen höheren Preis.“

**Sprecher: Dabei hilft natürlich auch die richtige Strategie. Am besten also immer den Verkaufspreis von vornherein ein bisschen höher ansetzen...**

**O-Ton 3 (Michael Gebhardt, 0:14 Min.):** „...dass Sie Verhandlungsspielraum haben. Und Sie sollten sich darauf einstellen, dass der potenzielle Käufer auf jeden Fall eine Probefahrt machen will. Und Sie sollten sich die Untergrenze überlegen, wie weit Sie bereit sind zu gehen mit dem Preis und wo für Sie Schluss ist. Und zu guter Letzt ist ein ordentlicher Kaufvertrag wichtig.“

**Sprecher: Und den – sowie viele weitere gute Tipps zum Autoverkauf – gibt's kostenlos im Internet.**

**O-Ton 4 (Michael Gebhardt, 0:09 Min.):** „Wir haben auf AutoScout24 DE einen Ratgeber zum Kauf und Verkauf. Dort finden Sie auch Checklisten, was zu beachten ist – und Sie finden auch einen Kaufvertrag exemplarisch zum Download.“

**Abmoderationsvorschlag:** Wenn auch Sie demnächst Ihr Auto verkaufen wollen und nicht so genau wissen, worauf es dabei ankommt: Tipps gibt's im Internet auf [www.AutoScout24.de](http://www.AutoScout24.de).



**Thema: Tipps für den Autoverkauf – Von der Vorbereitung bis zur Kaufabwicklung!**

**Interview:** 1:39 Minuten

**Anmoderationsvorschlag:** Für viele Deutsche ist ihr Auto immer noch das liebste Kind. Manche geben ihm sogar einen Namen und sprechen während der Fahrt mit ihm. Bis dann irgendwann der Zeitpunkt kommt, wo man sich von seinem alten Auto trennt und es für ein neues verkauft. Wie Sie das richtig angehen und wo Sie Ihren Gebrauchten am besten inserieren, weiß AutoScout24-Experte Michael Gebhardt, hallo.

**Begrüßung:** „Hallo!“

**1. Herr Gebhardt, was ist Ihrer Erfahrung nach das Wichtigste beim Autoverkauf, um am Ende einen richtig guten Preis zu erzielen?**

**O-Ton 1 (Michael Gebhardt, 0:13 Min.):** „Das Wichtigste ist, dass Sie ehrlich sind, keine Mängel verschweigen, offen mit dem potenziellen Käufer darüber reden, was an dem Auto nicht ganz so funktioniert – und dass Sie es in einem schönen Zustand präsentieren, denn ein Auto, das gut aussieht, erzielt immer einen höheren Preis.“

**2. Wie kann man sein Auto denn vor dem Verkauf aufhübschen, ohne zu täuschen?**

**O-Ton 2 (Michael Gebhardt, 0:22 Min.):** „Das ist ganz einfach: Sie fahren am besten durch die Waschanlage, räumen es auf, saugen den Innenraum aus, Sie können kleinere Mängel mit dem Lackstift ausbessern zum Beispiel. Wichtig ist auch, dass Sie technische Mängel beheben, dass Sie den TÜV machen lassen, wenn er fällig ist. Und wenn Sie sich diese Aufbereitung selbst nicht zutrauen, dann können Sie einen professionellen Aufbereiter damit beauftragen. Das Geld, was Sie da investieren, holen Sie meistens über den Preis wieder rein.“

**3. Wo und wie inseriert man sein Auto heutzutage eigentlich am besten?**

**O-Ton 3 (Michael Gebhardt, 0:16 Min.):** „Dazu hat AutoScout24 eine Studie gemacht und herausgefunden, dass mittlerweile drei Viertel aller Befragten das Auto im Internet inserieren. Dort informieren sich auch die meisten über den Preis. Gleichzeitig fahren aber auch noch 40 Prozent zum Händler und erkundigen sich dort nach dem Wert des Autos, sichern sich also gleich doppelt ab.“

**4. Nicht jeder ist der geborene Verkäufer: Worauf kommt es besonders an, wenn man am Ende erfolgreich sein will?**

**O-Ton 4 (Michael Gebhardt, 0:24 Min.):** „Wichtig ist, wie gesagt, dass Sie offen und ehrlich sind und dass Sie sich im vornherein klar sind, dass Sie nicht den Preis bekommen, wahrscheinlich, den Sie haben wollen. Also lieber etwas höher ansetzen, dass Sie Verhandlungsspielraum haben. Und Sie sollten sich darauf einstellen, dass der potenzielle Käufer auf jeden Fall eine Probefahrt machen will. Und Sie sollten sich die Untergrenze überlegen, wie weit Sie bereit sind zu gehen mit dem Preis und wo für Sie Schluss ist. Und zu guter Letzt ist ein ordentlicher Kaufvertrag wichtig.“



## **5. Wer sich unsicher ist: Wo findet man schnell und einfach Hilfe?**

**O-Ton 5 (Michael Gebhardt, 0:10 Min.):** „Gute Tipps finden Sie im Internet. Wir haben auf AutoScout24 DE einen Ratgeber zum Kauf und Verkauf. Dort finden Sie auch Checklisten, was zu beachten ist – und Sie finden auch einen Kaufvertrag exemplarisch zum Download.“

***Michael Gebhardt von AutoScout24 war das mit Tipps, wie man sein Auto am besten verkauft. Vielen Dank für das Gespräch!***

**Verabschiedung:** „Bitteschön!“

**Abmoderationsvorschlag:** Wenn auch Sie demnächst Ihr Auto verkaufen wollen und nicht so genau wissen, worauf es dabei ankommt: Tipps gibt's im Internet auf [www.AutoScout24.de](http://www.AutoScout24.de).

