

2018

Meintopauto.com

daniel schreiner

7.8.2018

Inhalt

Wie verhandelt man den Preis eines Gebrauchtwagens?	1
Kennen Sie das Auto und seinen Preis	1
Zustand des Fahrzeugs beobachten	1
Welche Haltung sollen wir beim Gebrauchtwagen Preis einnehmen?	2

Wie verhandelt man den Preis eines Gebrauchtwagens?

Der Preis eines **Gebrauchtwagens** ist grundsätzlich verhandelbar. Hier sind einige Tipps, die Ihnen helfen, den Preis zu senken.

Kennen Sie das Auto und seinen Preis

Um ein Maximum an Argumenten auf Ihrer Seite zu haben, müssen Sie sich bewusst sein, :

- das aktuelle Modell, das Sie kaufen möchten: Wenn eine neue Version des Modells geplant ist oder gerade auf dem Markt erscheint, werden die Preise für das Vorgängermodell nach unten korrigiert;

Eurotax-Bewertung des Autos:

- auch wenn es keinen rechtlichen Wert hat, bietet es eine Grundlage für Verhandlungen;
Die **Eurotax-Bewertung** berücksichtigt keine Fahrzeugoptionen.
- Auf bekannten Internet-Portalen nach ähnlichen PKW suchen

Gut zu wissen: Einige Händler haben “neue Gebrauchtwagen”. Das sind Autos mit null Kilometer, die bereits registriert sind. Da ein Neuwagen nie zugelassen worden sein darf, gelten diese Modelle als gebraucht. Ihr Preis ist leicht verhandelbar.

Zustand des Fahrzeugs beobachten

Der vom Verkäufer angekündigte Preis kann gesenkt werden, wenn Sie Mängel am Fahrzeug feststellen:

- Schauen Sie sich das Äußere und Innere sorgfältig an und suchen Sie nach eventuellen Stolpersteinen oder Defekten.
- Achten Sie auf den Zustand der [Reifen](#).
- Überprüfen Sie z.B. den **Motor** und den Boden auf Undichtigkeiten.
- Zögern Sie nicht, alle Geräte zu testen: [Klimaanlage](#), Fenster öffnen, Dach, etc.
- Fragen Sie nach einer Probefahrt, um zu sehen, wie sich das Auto auf der Straße verhält.



Gut zu wissen: Versuchen Sie, Ihr gebrauchtes Auto im Sommer zu kaufen, wenn es weniger Käufer gibt. Ein weiterer Ansatz ist es, am Ende des Jahres zu kaufen, wenn die Händler betont werden, ihre Verkaufsziele zu erreichen.

Welche Haltung sollen wir beim Gebrauchtwagen Preis einnehmen?

Um ein guter Verhandlungspartner zu sein, muss man sich angemessen verhalten:

- Seien Sie während des Besuchs nicht zu enthusiastisch und betonen Sie, dass Sie sich um jedes Detail kümmern;
- zögern Sie nicht, ein niedriges – aber auch nicht zu niedriges – Angebot zu machen, um eine günstigere Verhandlungsbasis zu haben;
- lassen Sie den Verkäufer wissen, dass Sie andere Fahrzeuge in Sicht haben; und vor allem, selbst wenn Sie es sind, zeigen Sie nicht, dass Sie es eilig haben, den Verkauf abzuschließen.

Ein Tipp um den Gebrauchtwagen Preis besser zu verhandeln:

- Wenn als Paaren beim Kauf Auftreten, probieren Sie die Technik “guter und böser Cop”;
- Ohne es zu übertreiben, kann der eine von Ihnen vom Auto begeistert sein, während der andere nur seine negativen Aspekte hervorhebt.