wirkaufendeinauto.de

Gebrauchtwagenverkauf von Privatpersonen an Händler

Eine Vergleichsstudie von TÜV Rheinland im Auftrag von wirkaufendeinauto.de

1

Vorwort

Der Verkauf des privaten Pkw ist häufig eine große Herausforderung. Die richtige und vollständige Zustandsbeschreibung des eigenen Fahrzeugs insbesondere bezüglich späterer Haftungsrisiken, die umständlichen Kontaktaufnahmen sowie die Koordination von Probefahrten und nicht zuletzt die oftmals lästigen Preisverhandlungen mit Interessenten schrecken viele Fahrzeughalter vom Verkauf ihres Gebrauchten an eine Privatperson ab. Daher wählen viele private Verkäufer den Weg zum Händler, um das alte Auto mit möglichst wenig Aufwand zu einem festen Termin zu verkaufen. In der vorliegenden Studie wurde der private Gebrauchtwagenverkauf an professionelle Händler erstmals bundesweit in einer umfangreichen Erhebung unter realen Bedingungen vom TÜV Rheinland untersucht und vier unterschiedliche Gruppen von Ankäufern wurden genauer begutachtet:

a) wirkaufendeinauto.de
b) Markenhändler
c) freie Kfz-Händler
d) Exporthändler

In Deutschland sind die freien Kfz- und die Exporthändler meist kleine oder mittelständische Einzelunternehmen, die überwiegend regional agieren. Aber auch der Markenhandel wird, bis auf wenige von den Herstellern betriebene Niederlassungen, von regionalen Händlern geprägt. Der klassische Gebrauchtwagenhandel kauft und verkauft Fahrzeuge, während sich wirkaufendeinauto.de rein auf den gewerblichen Ankauf von gebrauchten Fahrzeugen vorwiegend von Privat spezialisiert hat – überregional und international.

Fahrzeugeigentümern, die ihren Verkauf professionell abwickeln wollen, stehen also unterschiedliche Optionen zur Verfügung. Doch wie unterscheiden sich die Angebote, wie werden die Wagen von den Händlern bewertet und wie viel kann der Kunde am Ende mit seinem Gebrauchten erzielen?

Diesen Fragen geht die bundesweite Vergleichsstudie des TÜV Rheinland nach. Für die Studie wurden verschiedene Testfahrzeuge im regionalen Umfeld jeweils jeder der vier Händlergruppen unter standardisierten Bedingungen zum Kauf angeboten.

Wesentlich für die Aussagekraft der Vergleichsstudie ist ihre vergleichsweise hohe getestete Fahrzeuganzahl im Vergleich zu bisherigen Direktvergleichen und die standardisierte, durch den TÜV Rheinland unabhängig durchgeführte Datenerhebung. Auch wirkaufendeinauto.de als Initiator der Studie wurde nach den exakt gleichen Maßstäben wie andere Kanäle getestet.

Wir freuen uns, hiermit einen ersten wesentlichen Beitrag zu mehr Transparenz im Verkauf von privaten Fahrzeugen an Händler bieten zu können und werden die Studie zukünftig erweitern um den ersten Überblick repräsentativer zu machen.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Herzlichst, Ihr wirkaufendeinauto.de Team

2

Die Methodik

Die bundesweite, in der Fahrzeuganzahl nicht repräsentative Vergleichsstudie im Auftrag von wirkaufendeinauto.de wurde unabhängig durch den TÜV Rheinland im sogenannten Mystery-Shopping-Verfahren mit 50 verschiedenen Gebrauchtwagen durchgeführt. Dabei traten die TÜV Rheinland Profitester als echte Kunden auf, erlebten einen realen Bewertungsprozess und erhielten in den meisten Fällen am Ende ein verbindliches Ankaufsangebot. Die TÜV Rheinland Profitester verfügen über jahrelange Branchenerfahrung im MysteryShopping und Testen von Autohäusern und Werkstätten im Sales sowie Aftersales. Sie kommen aus allen Bevölkerungsgruppen und werden im Folgenden als Profitester benannt. In der Studie wussten weder die Händler, dass sie getestet wurden, noch die Testteilnehmer, wer der Auftraggeber der Erhebung ist.

Die Auswahl der getesteten Fahrzeuge sowie von Zeitpunkt und Ort der Verkaufstermine erfolgte deutschlandweit durch den TÜV Rheinland, die der freien Händler und Exporthändler nach dem Zufallsprinzip. Lediglich bei den Markenhändlern wurde bewusst ein lokaler Vertragshändler des jeweiligen Fahrzeugherstellers ausgesucht.

Der Testpool der Fahrzeuge bestand aus gängigen Modellen von 19 verschiedenen Herstellern mit Laufleistungen zwischen 20.000 km und 300.000 km (Durchschnitt 114.000 km) und mit Erstzulassung zwischen 2004 und 2012 (Durchschnittsalter sieben Jahre). Hierbei handelte es sich ausschließlich um privat genutzte Pkw aller Fahrzeugklassen mit gängiger Ausstattung und dem Alter entsprechenden Gebrauchsspuren.

Für die 50 Fahrzeuge versuchte jeder der Profitester, jeweils vier lokale Kaufangebote aus je einer Händlergruppe zu erhalten. Insgesamt wurden somit 200 Einzeltests durchgeführt und ausgewertet. Voraussetzung für die Aufnahme eines Fahrzeugs in die Studie waren mindestens zwei unterbreitete Ankaufsangebote. Nach Abschluss des gesamten Vorgangs musste jeder Profitester einen standardisierten Fragebogen ausfüllen.

Folgende Fahrzeuge konnten nicht in die Studie aufgenommen werden, weil für einige Fahrzeuge der Ankauf durch die getesteten Markenhändler, freien Händler oder Exporthändler abgelehnt wurde: Opel Corsa 2010 (Berlin), Ford Fiesta 2008 (Berlin), Opel Meriva 2010 (Hamburg), VW Golf 2009 (Hamburg), Mercedes B200 (Frankfurt). Auch beim Dacia Sandero 2011 (Köln) fand sich außer wirkaufendeinauto.de kein Interessent. Hier hatte allerdings bereits eine Bewertung durch wirkaufendeinauto.de stattgefunden, bevor der Profitester erfolglos versuchte, bei neun Händlern der anderen Kategorien (je drei pro Kategorie) einen Termin und ein Angebot zu bekommen, weshalb diese Beobachtung im Testfeld belassen wurde.

Der Aufbau der Studie sichert eine standardisierte Datenerhebung und somit eine aussagekräftige Datengrundlage. Gleichzeitig kann jedoch auf Grund des begrenzten Umfangs von 200 Tests keine repräsentative Aussage über den gesamten Gebrauchtwagenmarkt getroffen werden. Allerdings bietet die Studie den aktuell größten und verlässlichsten Überblick über den Gebrauchtwagenmarkt in Deutschland und zeigt einen Vergleich verschiedener lokaler Optionen des Verkaufs an Händler auf. Die Studie soll in Zukunft erweitert und aktualisiert werden.

200 Testkontaktpunkte

19 Marken

50* Fahrzeuge

7 Durchschnittsalter in Jahren

114.000 Durchschnittliche Laufleistung in km

Volkswagen
Hyundai
Opel
Renault
Audi
BMW
Ford
Mercedes-Benz
Toyota
Fiat
Mazda
Volvo
Citroën
Dacia
Mini
Peugeot
SEAT
Škoda
Smart

* Von den getesten 50 Fahrzeugen konnten nur für 35 Angebote von allen Händlerkategorien eingeholt werden. Eine detaillierte Übersicht der Tests ist auf S.19 zu finden

Wo erhält der Kunde den besten Händlerankaufspreis?

Im Mittelpunkt steht für den Fahrzeugbesitzer neben einem professionellen und reibungslosen Verkaufsablauf natürlich der zu erzielende Verkaufspreis seines Gebrauchten; aus Händlersicht der Händlerankaufspreis.

3.1 Die Händler-Verkaufsoptionen im Vergleich

Für die einzelnen Testfahrzeuge haben unterschiedliche Händler den besten Preis geboten. Dabei erhielten 35 von 50 Fahrzeugen aus allen vier Händlergruppen Ankaufangebote. Für die verbleibenden 15 Fahrzeuge konnten nicht von allen vier Händlergruppen Preise eingeholt werden.

Den höchsten durchschnittlich ermittelten Verkaufserlös, mit 4.606 Euro, erzielten die Testverkäufer beim Online-Händler wirkaufendeinauto.de. Auf Platz zwei liegen die freien Händler mit einem durchschnittlichen Ankaufspreis von 4.105 Euro. Dieser liegt 11 % niedriger als der durchschnittliche wirkaufendeinauto.de-Preis. Mit etwas Abstand folgen die Exporthändler mit einem Mittelwert von 3.944 Euro, ein Abstand von 14 % zum Höchstpreis. Markenhändler boten im Mittel 3.846 Euro, d. h. etwa 16 % Differenz zum besten Durchschnittspreis.

Grundsätzlich zeigt sich, dass abhängig vom Fahrzeug, vom Händler und von der Region erhebliche Preisunterschiede bestehen. Daher ist es für den Verkäufer ratsam, sich für sein Fahrzeug einen möglichst breiten Marktüberblick zu verschaffen. Wie sieht es im direkten Vergleich aus?

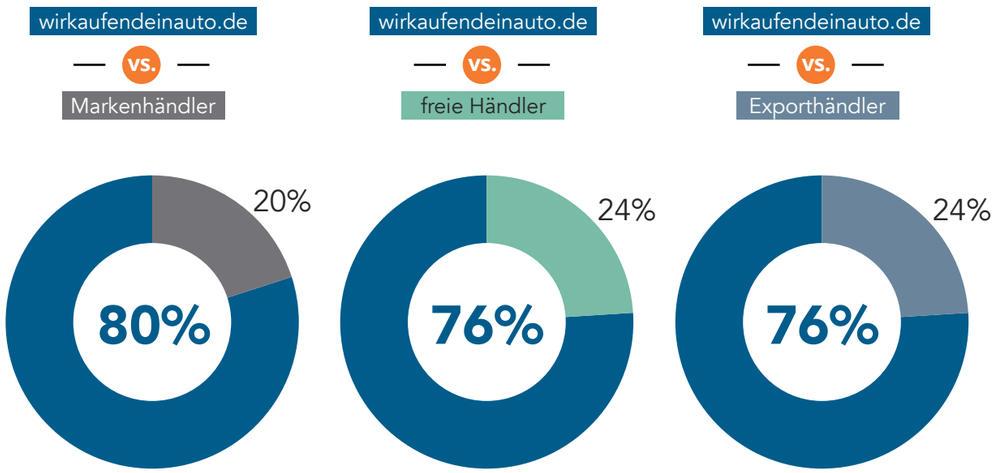
Durchschnittspreis in Euro
n = 179

3.2 Wirkaufendeinauto.de im Angebotsvergleich

In 80% der Fälle war der angebotene Ankaufspreis von wirkaufendeinauto.de für die Fahrzeuge höher als der der getesteten Markenhändler. In 76% der Fälle waren die Angebote der freien Händler und der Exporthändler niedriger als der angebotene Preis von wirkaufendeinauto.de.

Welcher Händler zahlt den höheren Preis?

n = 179



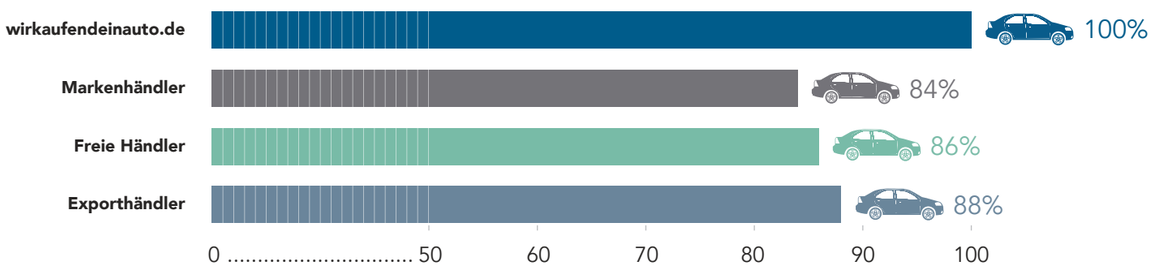
3.3 Die Abgabe eines verbindlichen Kaufangebots

Wer sich zum Verkauf seines Fahrzeugs entschlossen hat, wünscht sich eine reibungslose und schnelle Abwicklung. Verschiedene Händler scheinen sich auf bestimmte Fahrzeuge spezialisiert zu haben. „Der Fahrzeugankauf ohne Verkauf eines Neu- oder Gebrauchtfahrzeugs ist noch nicht Teil des Geschäftsmodells aller Markenautohäuser geworden." so Torsten Brämer, Director Sales Mobility bei TÜV Rheinland.

wirkaufendeinauto.de hat für 100% der angebotenen Fahrzeuge eine Bewertung erstellt und ein verbindliches Kaufangebot unterbreitet. Die Markenhändler haben lediglich in 84% der Fälle einen Preis genannt und für 16% der getesteten Fahrzeuge gaben sie kein Ankaufsangebot ab. Auch die freien Händler zeigten bei 14% der Testwagen kein Kaufinteresse, gefolgt von den Exporthändlern mit 12%.

Anteil Preisangebot erhalten

n = 179



3.4 Welcher Verkaufsweg wird weiterempfohlen?

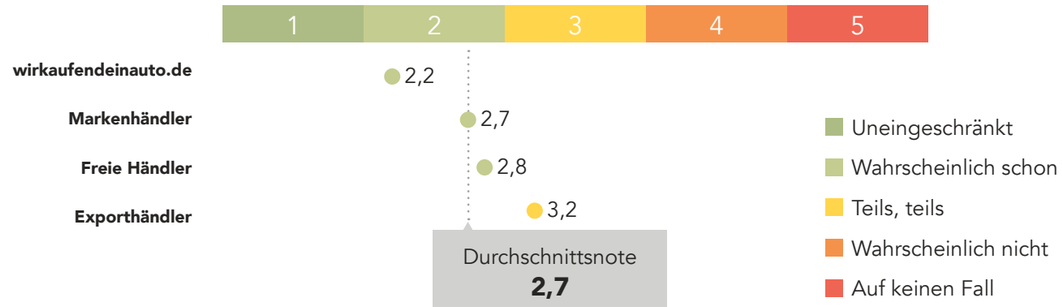
Der Gesamteindruck des Verkaufsprozesses spiegelt sich in der Bereitschaft zur Weiterempfehlung im Freundes- und Bekanntenkreis wider. Hierzu vergaben die Profitester Bewertungen von Note 1 („uneingeschränkt") bis Note 5 („auf keinen Fall").

Die Durchschnittsnote über alle Händlergruppen hinweg beträgt 2,7. Somit bewegen sich die Profitester im Schnitt zwischen „wahrscheinlich schon" und „teils, teils" (unentschlossen), was unterstreicht, dass der Verkauf des Gebrauchten an einen professionellen Händler grundsätzlich eine gute Option ist.

wirkaufendeinauto.de wird mit der Note 2,2 über dem Durchschnitt bewertet. Die Markenhändler liegen mit 2,7 wie auch die freien Händler mit 2,8 im Durchschnitt der Erhebung. Die Exporthändler werden hingegen mit nur 3,2 unterdurchschnittlich bewertet.

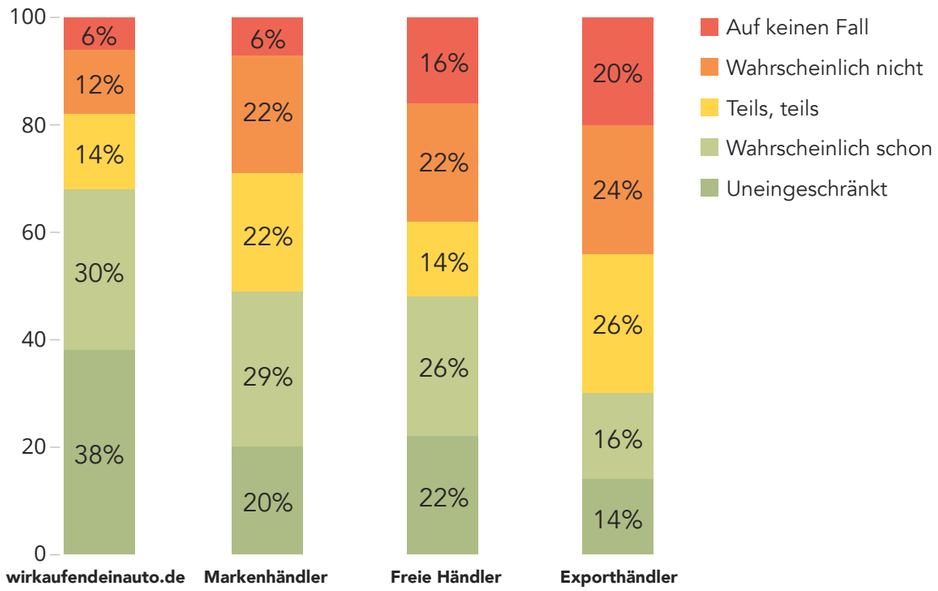
Als wie empfehlenswert beurteilen die Profitester den Verkaufsprozess?

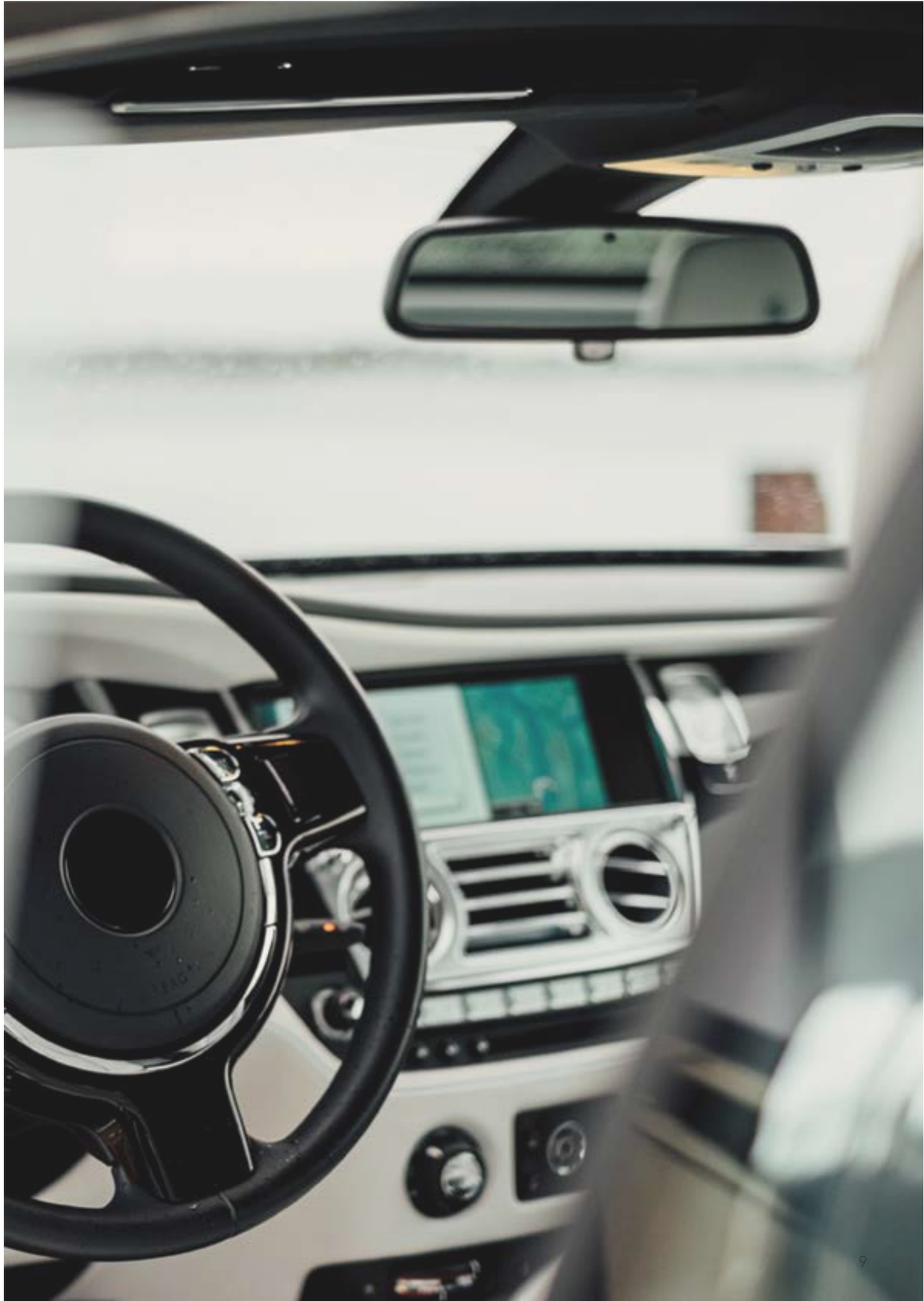
n = 199



Die durchschnittliche Bewertung bietet eine kompakte Zusammenfassung der Einzelbewertungen an. Zur Verdeutlichung der Kundenerlebnisse lohnt sich ein Blick auf die Verteilung der Weiterempfehlungsnoten. 68% aller Profitester haben die Note „uneingeschränkt“ bzw. „wahrscheinlich schon“ vergeben und würden somit wirkaufendeinauto.de weiterempfehlen. Marken- und freie Händler erhielten von 49% bzw. 48% der Profitester eine Empfehlung. Die Exporthändler hingegen wurden lediglich zu 30% positiv bewertet. Auffällig ist in dieser Gruppe die höchste Quote der unentschlossenen Profitester: 26% würden sich weder für noch gegen einen Exporthändler aussprechen, allerdings herrscht hier mit 44% auch die größte Kundenunzufriedenheit. Die freien Händler blieben in 38% und die Markenhändler in 28% der Tests hinter den Kundenerwartungen zurück; wirkaufendeinauto.de konnte die Profitester nur in 18% der Fälle nicht überzeugen.

Verteilung der Empfehlungen
n = 199





4

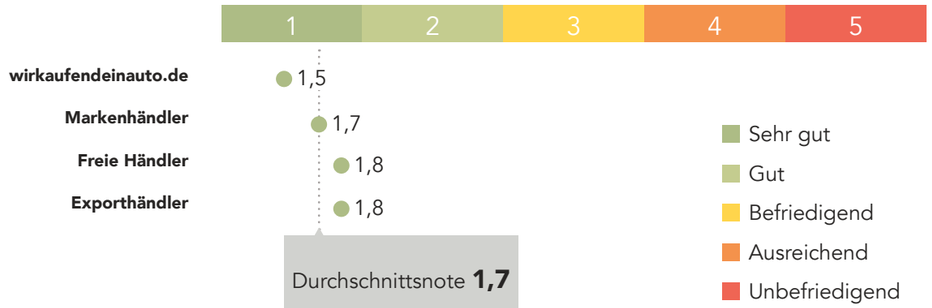
Die Bewertung der einzelnen Schritte beim Autoverkauf

4.1 Wie einfach ist die Terminvereinbarung?

Eine einfache und verbindliche Terminvereinbarung erleichtert die Planbarkeit des Fahrzeugverkaufs. Die Bewertung erfolgte in dieser Kategorie auf einer Notenskala von 1 („sehr gut“) bis 5 („unbefriedigend“).

Wie einfach ist es, einen Besichtigungstermin zu vereinbaren?

n = 193



Die Terminvereinbarung war bei allen Händlerkategorien unkompliziert. Allerdings wurde bei den eingangs genannten Testfahrzeugen (S.3) seitens des Markenhandels sowie der freien und der Exporthändler bereits vor der Terminvereinbarung der Ankauf abgelehnt.

Die Durchschnittsnote für die Terminvereinbarungen ist mit 1,7 insgesamt gut, wobei wirkaufendeinauto.de mit 1,5 etwas besser abschneidet. Die drei anderen Händlerkategorien liegen mit 1,7 für den Markenhandel sowie mit 1,8 jeweils für die freien und die Exporthändler sehr nahe am Durchschnitt.

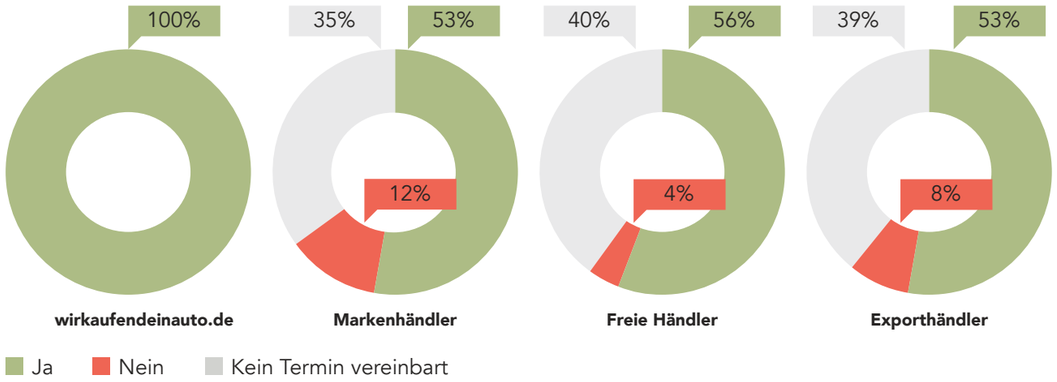
4.2 Wie hoch ist die Termintreue?

4.2.1. Wie waren die Betriebe auf die vereinbarten Termine vorbereitet?

Die Auswertung zeigt, dass es beim Gebrauchtwagenverkauf noch zu über einem Drittel unüblich ist, feste Termine zu vereinbaren, sondern es ist gängige Praxis, „einfach vorbeizukommen“. Sofern Termine vereinbart wurden, gaben die meisten Profitester jedoch an, dass die Händler auf den Termin auch entsprechend vorbereitet waren.

War der Betrieb auf Ihren vereinbarten Termin vorbereitet?

n = 198

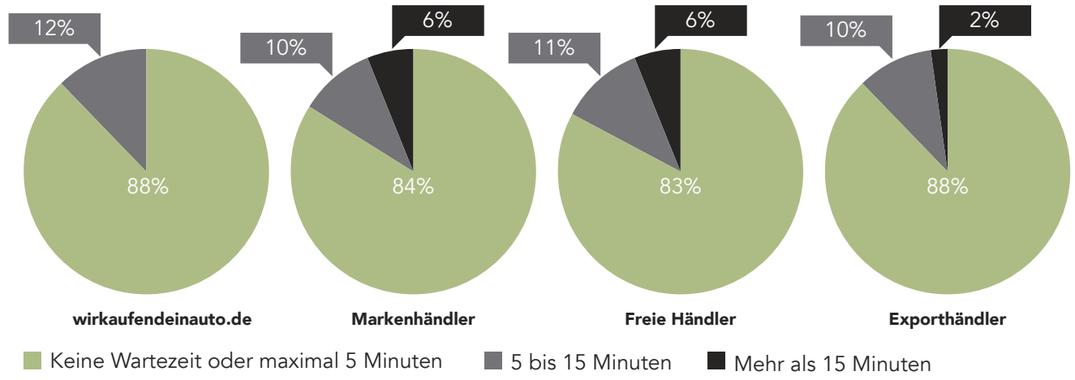


4.2.2. Kurze Wartezeiten für die Testverkäufer

Bei den vereinbarten Terminen kam es insgesamt nur selten zu Wartezeiten. Lediglich 6 % der Profitester gaben beim Markenhandel und bei den freien Händlern sowie 2 % bei den Exporthändlern mehr als 15 Minuten Wartezeit an; der Online-Händler hat keinen der Profitester länger als 15 Minuten warten lassen. 88 % der Profitester gaben „Keine Wartezeit“ bei wirkaufendeinauto.de sowie bei den Exporthändlern an, gefolgt vom Markenhandel mit 84 % und den freien Händlern mit 83 %.

Wie hoch ist die Termintreue?

n = 196

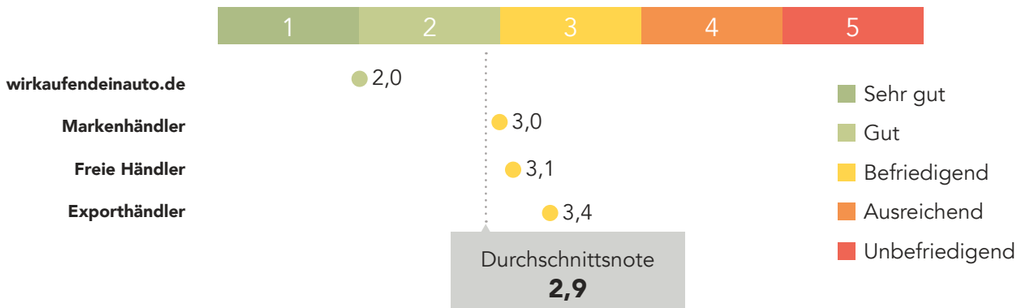


Der pünktliche Beginn der Bewertung ist bereits ein guter Einstieg in den Fahrzeugverkauf. Als nächste wichtige Beobachtung wurde abgefragt, wie gut sich die Profitester während und nach der Fahrzeugbewertung informiert fühlten.

4.3 Wer erklärt die Bewertung am besten?

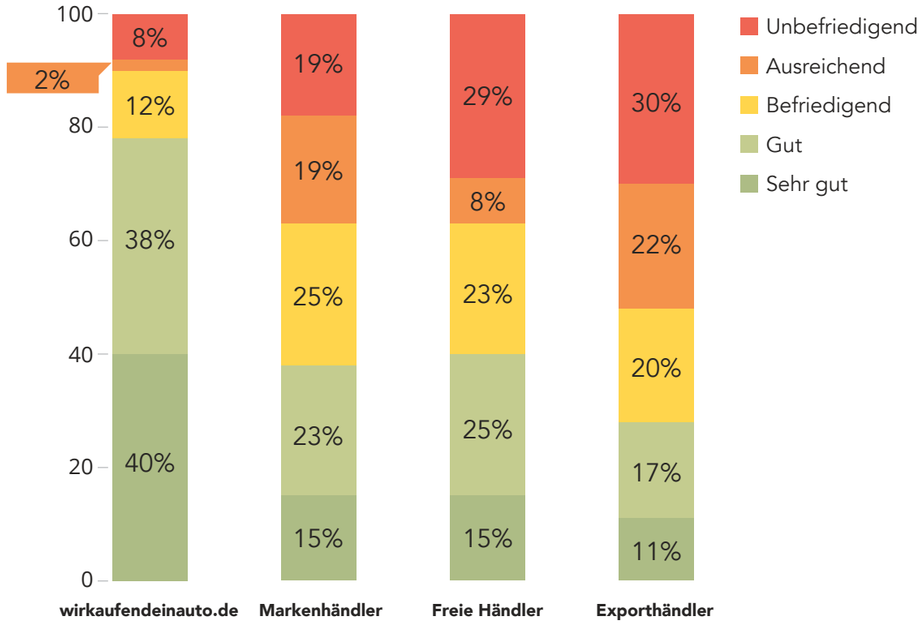
In dieser Testkategorie wurde die Erklärung und somit die Nachvollziehbarkeit der Fahrzeugbewertung mit den Noten 1 („sehr gut“) bis 5 („unbefriedigend“) beurteilt. Der Bewertungsprozess sieht vor, dass die Fahrzeugbewertung für den Kunden transparent verläuft und gegebenenfalls vorhandene Mängel oder Besonderheiten am Fahrzeug direkt erläutert werden.

Gesamtnoten für die nachvollziehbare Erläuterung der Fahrzeugbewertung/-erfassung
n = 192



Während der Markenhandel (3,0) und die freien Händler (3,1) nur leicht schlechter als der Durchschnitt (2,9) abschneiden, erreicht wirkaufendeinauto.de mit der Note 2,0 ein deutlich besseres Ergebnis. Das Schlusslicht bilden die Exporthändler mit der Bewertung 3,4.

Notenverteilung für die nachvollziehbare Erläuterung der Fahrzeugbewertung/-erfassung
n = 192



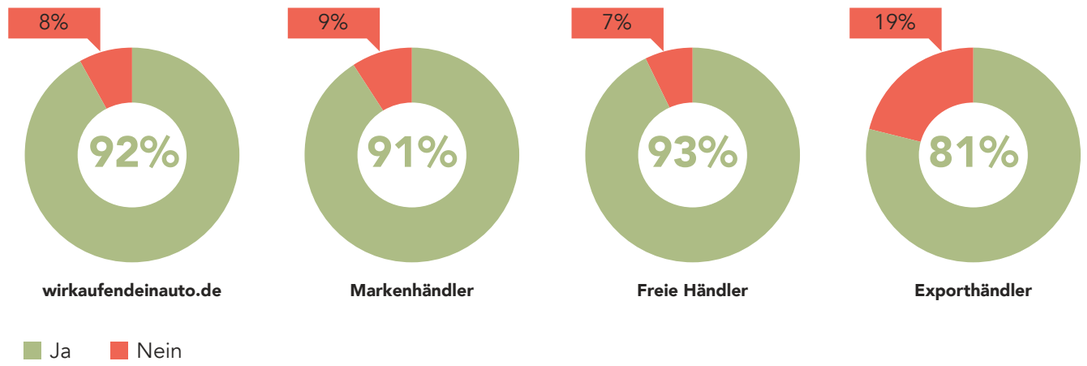
Die Profitester empfanden in 78% der Fälle den Bewertungsprozess bei wirkaufendeinauto.de als „sehr gut“ oder „gut“. Dieselbe Bewertung erhielten die Freien Händler in 40%, die Markenhändler in 38% und Exporthändler in nur 28% der Tests. Bei den Exporthändlern fühlten sich 30% der Testverkäufer „unbefriedigend“ über den Bewertungsprozess aufgeklärt und gaben daher die schlechteste Note im Test; mit 29% liegt diese Quote bei den freien Händlern ähnlich hoch. Der Markenhandel konnte sich mit nur 19% unbefriedigender Nachvollziehbarkeit der Bewertung schon deutlich abheben. Bei wirkaufendeinauto.de empfanden lediglich 8% der Profitester den Bewertungsprozess als „unbefriedigend“ nachvollziehbar.

4.4 Die Einschätzung der Bewertungsplätze

Neben der nachvollziehbaren Fahrzeugbewertung wurden auch die Räumlichkeiten der Händler genauer betrachtet. Es wurden nur die Bewertungsplätze, jedoch nicht die Räumlichkeiten für den Verkauf eingeschätzt, welche typischerweise strengen Herstellervorgaben unterliegen.

Diese Kategorie zeichnet ein überwiegend positives Bild: Über 90% positive Bewertungen gab es sowohl für die Freien Händler und die Markenhändler als auch für das Online-Portal wirkaufendeinauto.de. Fast alle Profitester empfanden die Werkstätten bzw. Bewertungsplätze als angenehm und ordentlich. Auch die Exporthändler schnitten hier bei gut 80% der Termine positiv ab.

Ist der Bewertungsplatz aufgeräumt?
n = 186



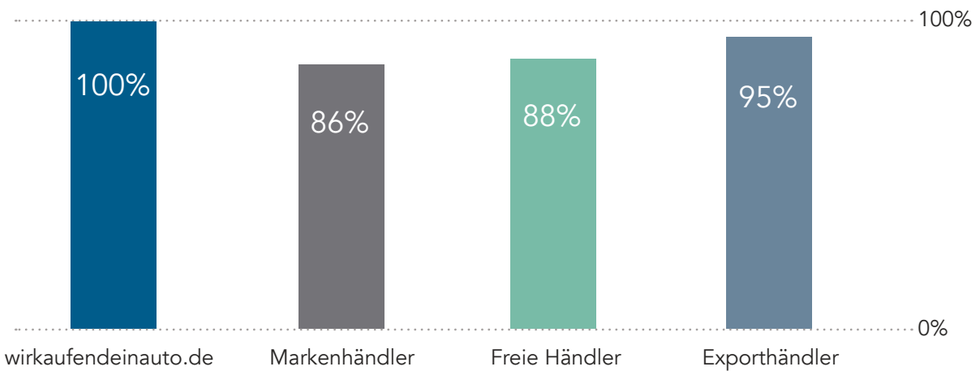
5

Wurden Bedingungen an den Gebrauchtwagenankauf geknüpft?

Die überwiegende Zahl der Händler unterbreitete im Test ihr Ankaufsangebot unabhängig vom Kauf eines anderen Fahrzeugs.

Dennoch verknüpften 14% der Markenhändler, 12% der freien Händler und 5% der Exporthändler ihr Angebot für den Ankauf des Gebrauchtwagens mit dem Kauf eines anderen Fahrzeugs. Für die Markenhändler bedeutet dies, dass etwa jeder achte Gebrauchtwagenankauf nur in Verbindung mit einem Fahrzeugneuerwerb möglich gewesen wäre. Bei solchen Inzahlungnahmen ist nicht offensichtlich, ob der reine Ankaufspreis des Gebrauchten angemessen ist, da dieser mit dem Verkaufspreis des neu zu erwerbenden Fahrzeugs verrechnet wird. Für den Kunden ist in diesen Fällen nicht ersichtlich, ob in der Summe der beiden Transaktionen, d. h. sowohl beim Verkauf des alten Autos als auch beim Kauf des neuen, ein gutes Geschäft gemacht wurde. Lediglich wirkaufendeinauto.de hat als einziger Händler im gesamten Test bei keinem der angebotenen Fahrzeuge Bedingungen an den Ankauf zum genannten Preis geknüpft.

Anteil ohne Preisbindung an einen Folgekauf
n = 177

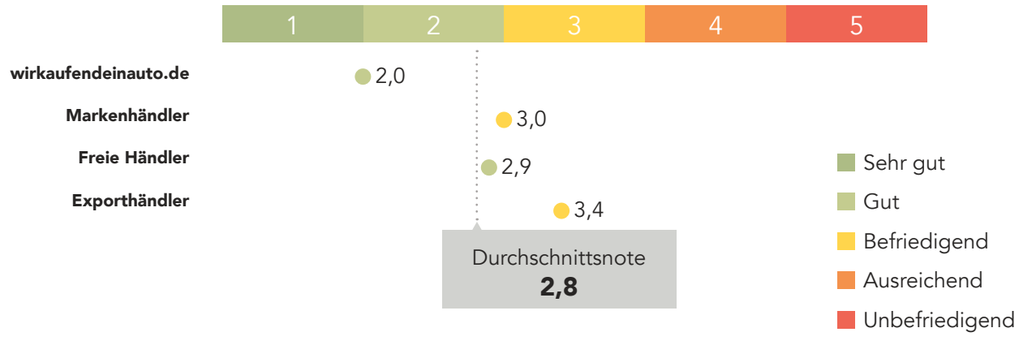


6

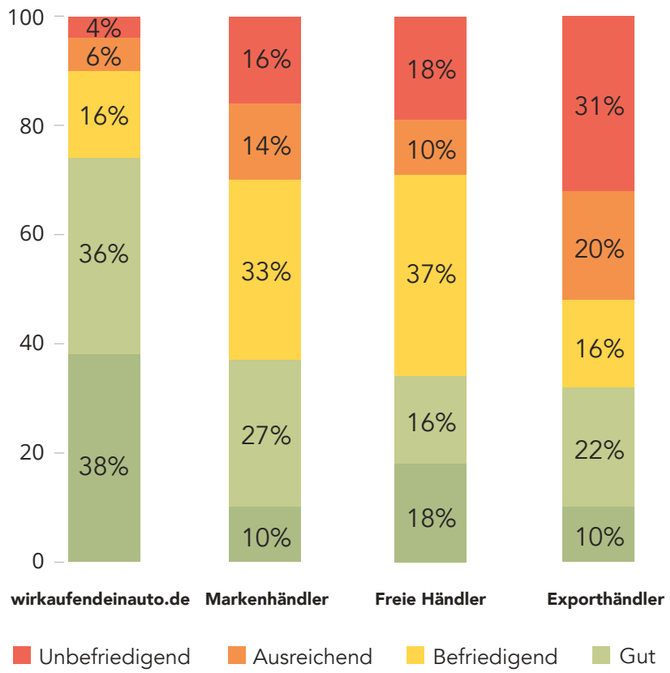
Gesamteindruck: durchschnittliche Zufriedenheit beim Ankaufsprozess

Der Gesamteindruck der Händler erreicht auf einer Skala von 1 („sehr gut“) bis 5 („unbefriedigend“) mit 2,8 einen noch guten bis befriedigenden Notendurchschnitt. Die Bewertungen der freien Händler und der Markenhändler liegen mit 2,9 bzw. 3,0 nah am Durchschnitt. Die Exporthändler erreichen mit einer Bewertung von 3,4 lediglich ein zwischen „befriedigend“ und „ausreichend“ liegendes Ergebnis. Die Bestnote 2,0 erzielt wirkaufendeinauto.de und liegt damit deutlich über dem Gruppendurchschnitt.

Gesamtnote für Gesamteindruck des Einkaufsprozesses
n = 197



Notenverteilung für Gesamteindruck des Einkaufsprozesses
n = 197



74 % der Profitester bewerteten den gesamten Ankaufsprozess bei wirkaufendeinauto.de als „sehr gut“ oder „gut“, mit weitem Abstand gefolgt von den Markenhändlern (37 %), den freien Händlern (34 %) und den Exporthändlern (32 %). Während bei wirkaufendeinauto.de nur 4 % der Profitester einen „unbefriedigenden“ Gesamteindruck hatten, waren es bei den freien Händlern 18 % und im Markenhandel 16 %. Die Exporthändler erhielten sogar in 31 % der Tests die Note „unbefriedigend“.

Das Fazit

Mit der vorliegenden Studie wurde der private Gebrauchtwagenverkauf an Händler erstmals bundesweit in einer umfangreichen Erhebung unter realen Bedingungen vom TÜV Rheinland untersucht. Die Studie ist mit insgesamt 200 Einzeltests die bisher größte Vergleichsstudie dieser Art. Sie soll fortgeführt und erweitert werden, um den deutschen Gebrauchtwagenmarkt genauer zu untersuchen und die einzelnen Händlerkategorien weiter untereinander vergleichen zu können.

Für 50 Fahrzeuge versuchten die Profitester nach dem Mystery-Shopping-Prinzip, jeweils vier lokale Verkaufsangebote aus je einer der Händlergruppen Markenhändler, freie Händler, Exporthändler und wirkaufendeinauto.de zu erhalten.

Im Vergleich von 50 Fahrzeugen bei jeweils vier professionellen Fahrzeugankäufern kann wirkaufendeinauto.de sowohl beim Preisniveau als auch bei der Kundenzufriedenheit den Großteil der Profitester überzeugen. Markenhändler erhalten eine durchschnittliche Weiterempfehlungsquote, bieten allerdings im Vergleich den niedrigsten Durchschnittspreis im Test (durchschnittlich 760 Euro unter wirkaufendeinauto.de). Exporthändler boten im Test durchschnittlich höhere Preise als der Markenhandel (durchschnittlich 662 Euro unter wirkaufendeinauto.de), werden allerdings nur von knapp einem Drittel der Profitester als weiterempfehlenswert benotet.

In den Punkten Einfachheit der Terminvereinbarung, pünktlicher Bewertungsbeginn und Eindruck des Bewertungsplatzes haben alle Händlerkategorien im Ganzen gute Ergebnisse erzielt. Hier sind die Unterschiede eher klein.

Anders sieht es bei der Möglichkeit des Fahrzeugverkaufs aus: Einige Fahrzeuge konnten außer bei wirkaufendeinauto.de noch nicht mal einen Bewertungstermin erhalten, für einen Teil der Fahrzeuge wurde im klassischen lokalen Kfz-Handel nur ein Angebot gemacht, wenn zeitgleich auch ein anderes Fahrzeug beim gleichen Händler erworben werden sollte.

Die vorliegende Studie nimmt den professionellen Fahrzeugankauf in den Fokus. Nicht betrachtet wird der Privatverkauf eines Gebrauchten z. B. über Fahrzeugbörsen oder Annoncen. Der Privatverkauf unterscheidet sich in mehreren Punkten: Zum einen ist der Verkäufer selbst für die wahrheitsgemäße Erstellung eines Inserats und die Darstellung seines Gebrauchten verantwortlich und muss auch die Terminkoordination sowie Probefahrten organisieren. Sofern man sich über den Preis einig ist, müssen des Weiteren eine sichere Zahlungsabwicklung sowie die korrekte und zeitnahe Fahrzeugummeldung mit dem potenziellen Käufer sichergestellt werden – beides Punkte, die der professionelle Händler für den Halter gewährleisten kann. Der Privatverkauf unterscheidet sich damit deutlich vom Verkauf an einen professionellen Händler und kann abhängig vom angebotenen Modell, der Ausführung und dem Zustand des Fahrzeugs unter Umständen zu einem höheren Verkaufspreis führen. Er benötigt jedoch i. d. R. mehr Zeit und bedeutet organisatorischen Aufwand.

Wer sich als Privatperson für den schnellen und unkomplizierten Verkauf seines Fahrzeugs an einen Händler entscheidet, für den lohnt es sich, zusätzlich zum Angebot des lokalen Marken-, freien oder Exporthändlers ein kostenloses Angebot von einem nationalen, unabhängigen Ankäufer wie wirkaufendeinauto.de einzuholen.

Über wirkaufendeinauto.de

Wirkaufendeinauto.de ist Europas führender Spezialist für den Gebrauchtwagen-Ankauf. Zusammen mit seinen lokalen europäischen Schwesternmarken betreibt wirkaufendeinauto.de über 330 eigene Filialen in neun Ländern in Europa. Seit Gründung in 2012 in Berlin wurden bereits über 700.000 Fahrzeuge erfolgreich angekauft.

Wirkaufendeinauto.de bietet einen einzigartigen Service für den einfachen und schnellen Autoverkauf. Basierend auf einer kostenlosen Online-Bewertung erfolgt eine persönliche Begutachtung durch Experten in einer der lokalen Filialen. Der gesamte Prozess ist für den Kunden unverbindlich und kostenlos. Nach dem Termin kann das Ankaufsangebot innerhalb von fünf Tagen wahrgenommen werden. Im Falle des Verkaufs übernimmt wirkaufendeinauto.de die gesamte Abwicklung inklusive kostenloser Abmeldung für den Kunden.

wirkaufendeinauto.de

Über TÜV Rheinland

TÜV Rheinland ist ein weltweit führender unabhängiger Prüfdienstleister mit über 140 Jahren Tradition.

Im Konzern arbeiten 19.600 Menschen rund um den Globus. Sie erwirtschaften einen Jahresumsatz von knapp 1,9 Milliarden Euro. Die unabhängigen Fachleute stehen für Qualität und Sicherheit von Mensch, Technik und Umwelt in fast allen Lebensbereichen. TÜV Rheinland prüft technische Anlagen, Produkte und Dienstleistungen, begleitet Projekte und Prozesse für Unternehmen. Die Experten trainieren Menschen in zahlreichen Berufen und Branchen. Dazu verfügt TÜV Rheinland über ein globales Netz anerkannter Labore, Prüf- und Ausbildungszentren.

Seit 2006 ist TÜV Rheinland Mitglied im Global Compact der Vereinten Nationen für mehr Nachhaltigkeit und gegen Korruption.

www.tuv.com

Nr.	Großraum	Marke	Modell	Baujahr	Laufleistung in km	wirkaufen deinauto.de	Markenhändler	Freie Händler	Exporthändler
1	Frankfurt	Mercedes-Benz	A 150	2006	81.800	3.329	2.000	3.500	3.800
2	Berlin	Renault	Clio 1.2 Campus	2011	62.000	1.970	850	1.000	1.300
3	Frankfurt	Toyota	Rav4	2006	101.000	5.785	--	2.500	5.500
4	Köln	Ford	Fiesta	2011	58.409	4.080	4.000	3.500	4.000
5	Berlin	Ford	Fiesta	2008	70.000	2.030	1.200	1.000	2.000
6	München	Citroën	C 4 Coupe	2006	110.000	1.893	2.250[1]	2.975	2.000[1]
7	München	BMW	1er	2010	165.750	6.500	4.000[1]	4.800[1]	1.500
8	Hamburg	SEAT	Ibiza	2011	62.000	7.121	6.500	8.500	7.000
9	Berlin	Opel	Zafira B	2008	150.000	3.049	1.500	--	2.000
10	Köln	Volkswagen	Touran 1.9 TDI Highline	2009	158.000	6.739	3.500	4.300	4.000
11	Köln	Mercedes-Benz	C-Klasse Limousine	2010	193.000	8.079	5.000	6.000	5.800
12	Köln	Toyota	Aygo cool blue	2009	223.000	1.259	1.500	--	--
13	Hamburg	Mini	Cooper	2006	107.000	2.852	3.000[1]	3.900	3.900
14	Frankfurt	Audi	A 3	2011	105.000	8.367	--	8.000	8.000
15	Köln	Dacia	Sandero	2011	110.870	2.214	--	--	--
16	Frankfurt	Volkswagen	Golf VI	2011	44.400	10.968	11.675	--	11.350
17	München	Renault	Mégane	2011	89.000	4.836	4.500[1]	--	--
18	Berlin	Peugeot	206	2012	46.000	2.956	2.200	2.000	2.500
19	Hamburg	Hyundai	i10	2011	94.000	2.353	--	1.500	1.800
20	Hamburg	Smart	fortwo	2010	45.000	3.351	3.800	4.000	4.150
21	Hamburg	Volvo	XC60	2012	190.000	15.412	12.500	10.000	--
22	Hamburg	Opel	Astra G Caravan Diesel	2004	275.320	643	200	300	300
23	Köln	Fiat	twinair	2012	20.900	5.400	4.200	5.000	5.000
24	Köln	Volkswagen	Golf VI	2012	137.000	6.071	4.500	4.500	6.000
25	Hamburg	Volvo	S 40	2007	179.250	3.050	3.700	2.000	2.000
26	Berlin	Fiat	500	2011	52.000	4.700	4.500[1]	4.860[1]	1.500
27	Berlin	Renault	Modus	2006	70.000	2.030	600[1]	2.000[1]	1.500
28	Berlin	Volkswagen	Polo	2009	98.000	3.637	2.600	1.000	3.280
29	Berlin	Volkswagen	Touran	2007	251.000	4.406	--	1.500	3.000
30	Frankfurt	Volkswagen	Golf V 1.9 TDI Comfortline BlueMotion	2008	219.000	3.431	4.500	3.750	3.500
31	München	Volkswagen	Beetle	2010	54.000	7.456	8.900	8.600	7.700
32	Hamburg	BMW	335i Cabrio	2008	70.000	15.035	14.900	15.400	15.000
33	München	Mercedes-Benz	A-Klasse	2008	140.000	2.805	3.000	2.300	2.300
34	Hannover	Volkswagen	Polo 6R 1.2 TDI	2011	142.000	3.555	3.300	3.000	3.000
35	Leipzig	Mazda	6	2010	70.500	8.656	7.000	6.000	8.000
36	Dresden	Audi	A3	2009	135.200	6.237	5.000	6.200	6.800
37	Frankfurt	Opel	Mervia	2005	38.002	3.049	2.000	2.600	2.000
38	Leipzig	Volkswagen	Polo	2010	92.000	4.690	4.225	5.400	4.700
39	Neunkirchen	Toyota	Yaris	2008	102.400	3.461	--	--	3.200
40	Leipzig	Hyundai	i40	2011	84.000	10.099	7.500	8.000	6.500
41	Neunkirchen	Volkswagen	Golf	2009	92.500	4.880	4.500	2.500	--
42	Köln	Škoda	Octavia	2007	296.000	3.096	1.500	2.400	2.400
43	Kleve	Mazda	2 Independence	2008	146.000	2.076	--	2.500[1]	2.200
44	Kaisersesch	Audi	A1	2010	112.850	7.200	6.000	5.800	6.900
45	Bielefeld	Ford	Fiesta	2009	68.000	3.049	2.800	2.300	2.700
46	Stuttgart	Hyundai	i10 Edition Plus	2010	27.870	2.490	2.300	1.000	1.500
47	Regensburg	Hyundai	i10	2009	70.000	1.300	300	1.300	1.500
48	Flensburg	Opel	Astra	2009	158.000	2.630	2.800	4.500[1]	2.000[1]
49	Chemnitz	BMW	120d	2007	123.000	5.572	--	--	5.800
50	Freiburg	Renault	Mégane	2010	101.044	4.836	3.100	1.500	--

1. Preis
2. Preis
3. Preis
4. Preis
Kein Preis

Anmerkung: Fahrzeuge in Reihenfolge der Bewertungstermine

1) Preis wurde nur dann geboten, wenn ein Neuwagen/Gebrauchtwagenkauf in Aussicht gestellt worden ist

Gebrauchtwagenverkauf von Privatpersonen an Händler

wirkaufendeinauto.de

Unabhängige Datenerhebung durch TÜV Rheinland