

Leitfaden & Richtlinien für den „Gebrauchtwagen“ Verkauf & Kauf

Als Verkäufer und Automakler sind wir stets gewillt, den besten realen Marktpreis für Sie rauszuholen. Dafür sind wir bei Mobile.de Premium Kunde und nutzen alle digitalen Möglichkeiten Ihr Fahrzeug im Internet - und somit weltweit- bestmöglich zu präsentieren und vermarkten (360° Innen- und Aussenaufnahmen, HD-Videos, Live-Besichtigung, YouTube-Kanal, Instagram & Facebook etc.)

Hierfür spielt nicht nur unsere Qualität und Kundenzufriedenheit (5 Sterne) eine wichtige und oft entscheidende Rolle, auch die Qualität des/Ihres Fahrzeuges und Ihrer Mithilfe.

- **Gebrauchtwagenverkauf im Auftrag:** max. 160.000km oder 10 Jahre alte Fahrzeuge, Ausnahmen sind Youngtimer oder Oldtimer bei denen der technische Zustand für das Alter überdurchschnittlich gut ist.
- **Gebrauchsspuren und Schäden** am Fahrzeug sind zwei maßgebende Unterschiede! „relevante“ Schäden müssen **im Vorfeld** kostengünstig behoben werden. Gehen Sie immer auch von sich selbst aus, ob dies nicht den Eindruck für den Interessenten trügt bzw. beeinträchtigt. Lassen Sie uns darüber sprechen, wir helfen gerne dabei dies durch unsere Kontakte und Dienstleistungen zu verbessern.
- **Verkehrssicherheit:** der technische Zustand hinsichtlich Bremsen, Reifen, Elektronik bis hin zum fälligen TÜV sind für uns und unsere Kunden, sowie auch für Sie als „noch“ Besitzer ein Punkt der im Verkauf die **vorrangige Rolle** zur Optik hat. Es muss nicht neu sein, aber darf auch nicht fällig sein! Bei Fälligkeit macht man dies **zuvor**, nicht wenn der mögliche Käufer da ist. Auch Sie testen keine Fahrzeuge mit abgefahrenen Reifen, bzw. machen eine Probefahrt mit fälligen Bremsen ☺
- Sind Ihre **Unterlagen und Dokumentationen** weitestgehend vollständig? Prima. Und falls nein helfen wir Ihnen dabei dies **im VORFELD** zu beschaffen (Ersatzschlüssel, CoC Dokumente, TÜV Berichte, Rechnungsanforderungen, Service-Historie, Bordbücher). Was wir jedoch nicht akzeptieren können, sind reparierte Unfallschäden ohne Gutachten, Rechnungen oder wenigstens Bilder. Jeder Käufer hat das Recht, sich selbst ein Urteil zu machen ob dies weniger schlimm war.
- **Import/ Export:** auch hier sind wir immer auf dem Laufenden und wissen was wir beim Export Ihres Fahrzeuges für Sie beachten müssen und tauschen uns immer wieder mit Zollämter und Steuerberatern aus. Ebenso ist es kein Problem ein Fahrzeug aus dem Ausland zu importieren und zu vermarkten. Hierbei bitten wir Sie jedoch im **vor dem Verkauf eine deutsche Zulassung** zu erstellen, da es sonst für den möglichen Käufer nicht ansprechend ist in Deutschland ein ausländisches Fahrzeug zu erwerben.
Da lautet die Devise: **deutscher Markt-Deutsche Zulassung.**
- **Kommunikation & Austausch:** Digital sind wir immer für Sie als Auftraggeber sowie auch den Interessenten erreichbar, dies macht uns flexibler und schneller als jedes Autohaus. Ob Whatsapp, Viber, FaceTime, Skype, Social Media, Mail oder auch nur der Anruf. Auch Sie werden wöchentlich über den Stand des Verkaufes informiert und bekommen Feedback – nur täglich ist dies nicht machbar da der Automarkt nicht jeden Tag neue Interessenten bringt.
- **Feedback:** Wir geben Ihnen dies so detailliert wie möglich wieder, machen Sie dies auch bei uns während der Auftragszeit! Sie nutzen Ihr Auto, dann geben Sie uns wöchentlich den aktuellen Km-Stand durch oder Sie fahren in den Urlaub, dann teilen Sie uns dies mit ob ohne oder mit Auto.
- **Ankauf:** Es soll schneller gehen und nicht dauern? Gerne unterbreiten wir Ihnen unser bestmögliches Einkaufsangebot für Ihr Fahrzeug unter denselben fairen Zustandsbewertungen wie bei einem Verkauf im Auftrag. Berücksichtigen Sie bitte nur, Sie möchten sofort das Geld, wir binden Kapital- Sie haften nicht für Ihr Auto - jetzt müssen wir dies tun - Sie haben keine Kosten mehr die auf Sie zukommen - aber wir womöglich. Daher appellieren wir an Ihr Verständnis und erläutern Ihnen dies analog dem Verkauf im Auftrag was der bestmögliche Verkaufspreis oder schlechteste Verkaufspreis sein kann und warum ein Einkaufspreis zum Verkaufspreis nicht wirtschaftlich ist.

Zusammenarbeit & Vorbereitung ist besser und effektiver für alle Parteien als Nachbesserung, Beanstandung und Absagen! Dann führen wir Ihr Fahrzeug zum erfolgreichen VERKAUFSPREIS!