

Nach der Abwrackprämie: Feilschen für Faule

Hamburg, 10. September 2009 – Die Abwrackprämie ist Geschichte, wer jetzt beim Neuwagenkauf sparen will, der muss wieder clever Verhandeln. Die Experten des unabhängigen Webportals AutoTopdeal geben nützliche Tipps, wie man beim Neuwagenkauf ein Schnäppchen macht – ohne Kompromisse eingehen zu müssen.

Hat man sich für ein Automodell entschieden, sollte man nicht gleich zum erstbesten Händler marschieren und zuschlagen, denn der gleiche Wagen hat bei verschiedenen Anbietern oft unterschiedliche Preise. Das liegt daran, dass der Hersteller immer nur eine unverbindliche Preisempfehlung gibt – eine Tatsache, die viel Spielraum für Verhandlungen lässt. Um alle Geschäfte der Region abzuklappern, hat jedoch heute kaum jemand Zeit – und das muss dank Internet auch gar nicht sein. „Wer bequem günstige Angebote von Händlern aus der Region einholen möchte, kann zusätzlich zum Blick in die Autoanzeigen seiner Tageszeitung oder der bekannten Automagazine bei AutoTopdeal kostenlos ein Gesuch für sein Wunschauto einstellen. Lizenzierte Händler geben anonym ihre Angebote ab, der Interessent wählt die für ihn besten Offerten unverbindlich aus und bekommt die Kontaktdaten des Händlers genannt. Der Deal selbst findet schließlich vor Ort im Autohaus statt“, erklärt Hans-Jochen Fink, Geschäftsführer von AutoTopdeal (www.autotopdeal.de).

Den besten Zeitpunkt kennen

Der beste Zeitpunkt für den Neuwagenkauf ist der Jahreswechsel, denn viele Autohändler haben jetzt ihre Jahresverkaufsziele noch nicht erreicht und sind bereit, einen sehr guten Rabatt zu gewähren. „Andere melden im Dezember einen Neuwagen nur für einen Tag an, um die Statistik zu schönen“, weiß Fink. „Der Händler steht dann unter Druck, sein schon mal angemeldetes Fahrzeug spätestens im Januar oder Februar loszuwerden und lässt meist auch über den Preis mit sich reden.“ Ein anderer günstiger Zeitpunkt für den Autokauf ist der Hochsommer, denn in und kurz nach der Urlaubszeit läuft das Geschäft meist schleppend und die Bereitschaft, einen angemessenen Rabatt einzuräumen, steigt.

Der Sparfuchs liebt Bares

Der Wagen ist Probe gefahren und die Kaufentscheidung steht? Jetzt ist meistens noch einmal ein Preisnachlass drin – zumindest wenn man bar bezahlen kann. „Die Frage nach einem Barzahlungsrabatt lohnt immer“, sagt Fink. „Wer nicht genug Geld auf dem Konto hat, kann bei seiner Bank nach einem speziellen Autokredit fragen. Mit einem solchen Kredit kommt man insgesamt trotz Zinsen oft günstiger davon, als bei einer Ratenzahlung im Autohaus.“ Wichtig bei der Barzahlung: Auf keinen Fall die Quittung vergessen!

Liefertermin vereinbaren

Nicht nur, um den Tag rot im Kalender anzustreichen, sollte man sich direkt beim Autokauf ein konkretes Datum als Liefertermin zusichern lassen. Auf einen verbindlichen Liefertermin lässt sich zwar kaum ein Händler ein, doch auch ein unverbindlicher Termin ermöglicht bei einer Verzögerung von mehr als sechs Wochen Schadenersatzansprüche. Fink empfiehlt: „Darüber hinaus sollte man sich vom Händler die Zusage geben lassen, dass er bei Nichteinhaltung des vereinbarten Liefertermins ohne Berechnung einen Ersatzwagen zur Verfügung stellt.“

Bildmaterial und weitere Informationen zu AutoTopDeal finden Sie unter

www.autotopdeal.de/presse.

**Besuchen Sie AutoTopdeal auf der
63. Internationalen Automobil-Ausstellung
Halle 11, Stand A04.**

Über AutoTopDeal

AutoTopDeal kehrt das Prinzip der bekannten Versteigerungsportale um, indem es Kaufinteressenten die Möglichkeit gibt, per Inserat das günstigste Angebot zu finden. Der Angebotsprozess verläuft auf beiden Seiten anonym. Das Portal erzielt seine Erlöse ausschließlich durch die Gebühren, die Autohändler für die Vermittlung eines Kundenkontaktes bezahlen. Das Internetportal mit Sitz in Norderstedt bei Hamburg ist seit Februar 2009 online und hat Ende Mai seine Testphase beendet. Gegründet wurde die unabhängige Neuwagenbörse vom Software-Unternehmer Hans-Jochen Fink und seinem Sohn Sebastian. www.autotopdeal.de

Bildmaterial und weitere Informationen zu AutoTopDeal finden Sie unter www.autotopdeal.de/presse

Pressekontakt:

Andreas von Münchow
Faktor 3 AG
Public Relations
Kattunbleiche 35
22041 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 – 67 94 46 88
Email: autotopdeal@faktor3.de

Hans-Jochen Fink
AutoTopDeal GmbH
Stormarnstr. 4
22844 Norderstedt
Tel.: +49 (0)40 – 529 878 23
Email: j.fink@autotopdeal.de
Website: www.autotopdeal.de