

Verhandeln lohnt sich immer!

1. Führen Sie das Gespräch im Autohaus nicht allein, sondern mit Partnerin oder Partner!
2. Lassen Sie sich bei Finanzierung und Leasing ein schriftliches, verbindliches Angebot unterbreiten. **Es sollte enthalten:** Typ, gewünschte Ausstattung, Kaufpreis, Laufzeit, Rate, Anzahlung, eventuell Schlussrate, effektiven Jahreszins, Gebühr bei eventueller vorzeitiger Auflösung des Kreditvertrages. Lassen Sie sich auch ein Barangebot erstellen und von Ihrer Hausbank ein Vergleichsangebot errechnen.
3. Fragen Sie nach „**Auslaufmodellen**“. Seien Sie dabei flexibel bei Ausstattung und Farbe!
4. Vergleichen Sie die Preise per Fax oder Internet. Präsentieren Sie dem Verkäufer, wenn er nicht weiter im Preis heruntergehen will, ein günstigeres Fax-Angebot!
5. **Bei Reimportautos** besonders wichtig: Im Kaufvertrag sollte der Begriff „Neuwagen“ auftauchen! Reimporte sind grundsätzlich Tageszulassungen des exportierenden Landes. Lassen Sie sich aus Garantiegründen das Erstzulassungsdatum bestätigen.
6. Fragen Sie nach Tageszulassungen. **Tageszulassungen** sind mit 500 Euro bis 3000 Euro vom Hersteller subventioniert.
7. Gehen Sie davon aus, dass die normale Händlermarge i.d.R. zwischen 10 (Kleinwagen) und 17 Prozent (Mittel- und Oberklasse) beträgt. Am Quartalsende lassen sich Zusatzrabatte erzielen, wenn der Händler über seiner Zielvereinbarung liegt.

Sparen Sie Zeit und Geld mit einem Angebot von ACE-Neuwagen. Wir haben für unsere Mitglieder bereits Spitzenkonditionen ausgehandelt.

ACE Auto Club Europa e.V.

Schmidener Straße 227

70374 Stuttgart

Info-Service: 01802 33 66 77*

Flatrate-Nutzer: 0711 530 33 66 77

Internet: www.ace-online.de

*Gebühr: 6 Cent pro Anruf im deutschen Festnetz. Mobilfunk max. 0,42 €/Min.

BR0169

ACE-Neuwagen – alle Marken und Modelle zu Top-Konditionen.

- Barkauf, Finanzierung oder Leasing
- Bei einem Kfz-Vertragshändler in Ihrer Region
- Keine Re-Importe
- Ausstattung frei wählbar

Sie bekommen Ihr Wunschmodell bei allen Marken zu günstigen ACE-Konditionen.



Mehr Auto fürs Geld!

Mehr Informationen zu ACE-Neuwagen finden Sie im Internet unter www.fleet-service-online.de oder telefonisch unter 02383 920803.

ACE VORTEILSWELT

Höchste Zeit für ein neues Auto!



ACE-Clubfinanzierung – exklusiv für ACE-Mitglieder! Für Neu- und Gebrauchtwagen.

Ihre Vorteile im Überblick:

- Günstige Konditionen
- Einfache Abwicklung
- Schnelle Kreditentscheidung
- Laufzeitunabhängiger Effektivzins
- Keine Mindestanzahlung
- Feste Rate über die gesamte Laufzeit

Ihr Weg zur ACE-Clubfinanzierung:

Mehr Informationen oder ein unverbindliches Finanzierungsangebot erhalten Sie unter **01805 33 66 72*** oder unter www.ace-online.de/Clubfinanzierung. Wir freuen uns auf Sie!

Produktpartner: Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe



ACE Auto
Club
Europa

Ratgeber Neuwagenkauf



Gute Fahrt. Wir sind dabei.

Gute Neuwagen sind innovativ, sicher und spritsparend – aber auch teuer. Also muss um den Preis gepokert werden.

Die Voraussetzungen sind gut

- Das deutsche Rabattgesetz ist gefallen und per Reimport kann der Autokäufer erheblich sparen.
- Am meisten sparen Sie z.B. in Dänemark, Finnland und Spanien.
- Wer die Preisunterschiede, die in Einzelfällen bis zu 30 % und mehr betragen können, ausnützen will, hat die Möglichkeit, bei einem ausländischen Händler sein Traumauto zu erwerben.
- Wem ein Eigenimport zu umständlich ist, kann sein Auto über einen freien Importeur in Deutschland bestellen.
- Die EU-Kommission veröffentlicht zweimal jährlich einen Preisindex der meistverkauften Modelle der europäischen Hersteller.

Die Broschüre erhalten Sie unter:

Vertretung der Europäischen Gemeinschaft

Stichwort: Autopreise in der EU

Unter den Linden 78

10117 Berlin



Erwerb bei einem ausländischen Vertragshändler

Im Kaufvertrag sind Preis, Ausstattung und Übergabetermin schriftlich zu fixieren. Wichtig ist, dass darin der Begriff „Neufahrzeug“ erwähnt wird. Dem Vertrag liegt in der Regel das im Kaufland geltende Recht zugrunde („Gerichtsstand“). Lassen Sie sich fremdsprachliche Passagen des Vertrages vom Händler übersetzen oder besser: nehmen Sie jemanden mit, der sprachkundig ist.

Lassen Sie sich die im Kaufland üblichen Fahrzeugpapiere und die Kaufrechnung unbedingt im Original aushändigen, da die deutschen Zulassungsstellen keine Kopien akzeptieren dürfen! Bestehen Sie auf Aushändigung der Typpgenehmigung COC (Certificate of Conformity). Wichtig ist, die Garantieunterlagen (Serviceheft und evtl. Garantiekarte) vom ausländischen Vertragshändler abstempeln zu lassen, die Fahrgestellnummer des Fahrzeugs und das Übergabedatum sollen eingetragen sein. Entsprechend der sogenannten Gruppenfreistellungsverordnung sind laut EU-Recht alle Vertragswerkstätten eines Herstellers verpflichtet, Garantieleistungen auch an Fahrzeugen, die in einem anderen EU-Land gekauft wurden, zu erbringen.

Autokauf im Internet

- Vorsicht bei besonders günstigen Angeboten. Preisnachlässe bei Neufahrzeugen von 35 % gegenüber dem Listenpreis sind unrealistisch.
- Erst bei der Übergabe des Fahrzeugs bezahlen, keinesfalls vorher. Selbst geringe Anzahlungen verweigern: Handelt es sich um einen Betrüger oder ist der Händler zwischenzeitlich pleite, ist das Geld verloren.
- Vorsicht bei Vermittlungsgebühren: Unseriöse Anbieter haben es nur auf diese Gebühren abgesehen, eine wirkliche Vermittlung gibt es nicht.
- Mit sogenannten Sonder- oder Treuhandkonten wird dem Käufer oft eine nicht vorhandene Sicherheit vorgespielt. Treuhandkonten bieten nur Sicherheit, wenn durch den Treuhänder definitiv ausgeschlossen wird, dass vor der Übergabe niemand Zugriff auf das hinterlegte Geld hat.
- Der „Money Transfer“ von Western Union ist nicht für den Autokauf geeignet, hier wird das Geld sofort bar ausgezahlt und der Empfänger ist in der Regel nicht mehr zu ermitteln.

Generell gilt: Geld gegen Ware. Jede Form der Vorleistung birgt immer ein Risiko und sollte misstrauisch betrachtet werden. Bei unklaren Formulierungen sollte man so lange nachfragen, bis auch der letzte Zweifel ausgeräumt ist. Wer diese Tipps beherzigt, ist in den meisten Fällen vor Internetbetrügern geschützt. Seriöse Anbieter haben Verständnis für das Misstrauen der Käufer und sind von sich aus bemüht, eine sichere Abwicklung des Verkaufes zu gewährleisten.

Preisagentur als Kostendrucker

Weil Kaufverhandlungen nicht jedermanns Sache sind, bieten Preisagenturen ihre Dienste bei der Suche nach dem günstigen Angebot an. Gegen Provision, versteht sich. Von der Differenz, also der Ersparnis, bekommen die Agenturen meistens 10 bis 30 % als Honorar. Diese Lösung ist für ungeübte Käufer immer noch günstiger als der Kauf in eigener Regie.

Was bedeutet Hauspreis?

Der Händler variiert ein klein wenig die serienmäßige Ausstattung des Neuwagens und schafft sich so seine eigene Autoedition. Er verkauft also nicht mehr ein Original-Hersteller-Fahrzeug, sondern ein Auto aus dem eigenen Haus. Dieser Händler ist nicht mehr an den vom Hersteller vorgegebenen Listenpreis gebunden. Das Autohaus macht seinen eigenen Hauspreis, und der kann vergleichsweise günstig sein.

Was steckt hinter einer Tageszulassung?

Mit dem Anbringen eines polizeilichen Kennzeichens verwandelt der Autohändler den Neuwagen in einen „Gebrauchten“. Käufer von Fahrzeugen mit Tageszulassung können so viel Geld sparen. Aber Vorsicht: Keine Einschränkung der Gewährleistung für Neuwagen akzeptieren.

Und was ist mit Vorfürwagen?

Abhängig von der Zulassungsdauer und den gefahrenen Kilometern erhalten Sie gelegentlich Preisnachlässe bis zu 30 Prozent gegenüber dem Listenpreis. Gehen Sie keine Kompromisse bei Gewährleistungs- und Garantieansprüchen ein! Das gilt vor allem für die Vorfürwagen: Schließlich handelt es sich um Autos, die in der Regel von unterschiedlichen Leuten zur Probefahrt genutzt wurden. Wer sich mit dem DAT-Schätzpreis für den Alten zufriedengibt und keinen Rabatt für den Neuen erzielt, hat in der Regel wenig erfolgreich verhandelt.

Wie funktioniert ein Preisvergleich per Fax?

Senden Sie einen Brief oder ein Fax an mehrere Kfz-Händler in Ihrer Umgebung. Bitten Sie zu einem bestimmten Datum um ein einmaliges Angebot für einen genau bestimmten Fahrzeugtyp. Die Händler müssen genau über die gewünschte Ausstattung des Wagens informiert werden, also Marke, Sondermodell, Motor, Limousine, Coupé, Cabrio, Kombi, Türzahl, Zubehör. In dem Schreiben an die Händler wird ausdrücklich vermerkt, dass weitere Autohäuser (ohne Namensnennung) gebeten werden, ebenfalls Angebote zu machen.

Was bringen Sachleistungen?

Falls der Händler seinen Rabattrahmen tatsächlich ausgeschöpft hat, können Sie die Preisverhandlung noch auf das Thema Extra-Zubehör lenken. Sachleistungen wie Fußmatten, Hundegitter, Schonbezüge, Radio, Klimaanlage und Telefonhalterung sind ihr Geld wert. Auch die Übernahme der Kosten für die Kfz-Neuzulassung ist zur beliebten Verhandlungsmasse geworden.

Gemeinsam geht's besser

Führen Sie das Kaufgespräch im Autohaus möglichst nicht alleine, sondern mit Ihrer Partnerin oder Ihrem Partner. Marktuntersuchungen haben gezeigt: Es gibt Autohäuser, die Männern ein günstigeres Angebot unterbreiten als Frauen, und es gibt Autohäuser, die umgekehrt verfahren. Signalisieren Sie dem Autoverkäufer, dass Sie auch Angebote von Wettbewerbern einholen.

