

Pressemitteilung

mobile.de Umfrage zeigt: So stehen Privatverkäufer zu Auto-Ankaufdiensten

Kleinmachnow/Berlin, 17. August 2021 – Ob über Händler, Privat oder Online: Wege, das eigene Auto zu verkaufen, gibt es viele. Online-Ankaufdienste wie der mobile.de MotorVerkauf bieten Verbrauchern dabei die Möglichkeit des direkten Verkaufs ihres Fahrzeugs über lokale Ankaufstationen bei Partnerhändlern – eine attraktive Option für mehr als ein Drittel (34,2 Prozent) der deutschen Autobesitzer. Doch das Angebot wird unterschiedlich angenommen. Das zeigt eine Umfrage* im Auftrag von mobile.de, Deutschlands größtem Fahrzeugmarkt.

Mehr als jeder dritte Autobesitzer (34,2 Prozent) hierzulande hat bereits einen Pkw über einen Online-Ankaufdienst verkauft oder plant, dies in Zukunft zu tun. Jüngere Menschen zeigen sich dabei offener als ältere Befragte: So würden 24,7 Prozent der 18- bis 24-Jährigen den Dienst ausprobieren, bei den ab 55-Jährigen sind es hingegen 16,7 Prozent.

Den größten Vorteil von mobile.de MotorVerkauf und Co. sehen die Befragten in dem schnellen Verkauf des eigenen Pkw (31,9 Prozent). Aber auch der entfallende Aufwand mit Anfragen von Privatkäufern (31,2 Prozent) sowie eine Erleichterung bei Formalitäten wie Ab- und Ummeldungen (26,5 Prozent) wird von den Befragten als positiv wahrgenommen. „Die Ergebnisse zeigen, dass Online-Ankaufdienste viele Vorteile für den privaten Fahrzeugverkauf bieten“, so Malte Krüger, Geschäftsführer bei mobile.de. „Gleichzeitig liefern sie Partnerhändlern das Potenzial, neue und vor allem jüngere Zielgruppen mit dem Service anzusprechen“, Krüger weiter.

Preis als wichtiges Entscheidungskriterium

Neben den genannten Vorteilen ist die Höhe des erzielten Verkaufspreises für viele Befragte ausschlaggebend: Auch wenn Online-Ankaufdienste einen einfachen Verkaufsprozess versprechen – bei der Frage, was ihnen beim Autoverkauf wichtiger ist, „so wenig Aufwand wie möglich“ oder „der bestmögliche Preis“, entscheiden sich 43,4 Prozent für Letzteres. Ferner scheut die Mehrheit von ihnen auch vor möglichen Preisverhandlungen nicht zurück (76,3 Prozent).

Bei mobile.de haben Konsumenten die Möglichkeit, das eigene Fahrzeug entweder einfach, bequem und innerhalb von 24 Stunden an einen teilnehmenden Händler zu verkaufen oder zum bestmöglichen Preis mit einem eigenen Inserat.

*** Umfragebedingungen**

Die verwendeten Daten beruhen auf einer Online-Umfrage der YouGov Deutschland GmbH, an der 2.062 Personen zwischen dem 5. und 7. Mai 2021 teilnahmen. Die Ergebnisse wurden gewichtet und sind repräsentativ für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren.

Über mobile.de

mobile.de ist Deutschlands größter Fahrzeugmarkt mit rund 1,5 Millionen inserierten Pkw, Nutzfahrzeugen und Motorrädern sowie circa 16 Millionen individuellen Nutzern pro Monat (Quelle: AGOF digital facts mobile.de inkl. verbundener Webseiten, Betrachtungszeitpunkt Januar bis Dezember 2020). Sowohl Privatkunden als auch mehr als 42.000 registrierte Fahrzeughändler nutzen die Plattform. Als „One-Stop-Shop“ bietet mobile.de neben dem An- und Verkauf unter anderem auch Finanzierungs- und Leasinglösungen an. Das 1996 gegründete Unternehmen beschäftigt etwa 270 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Deutschland und ist ein Tochterunternehmen von Adevinta.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

mobile.de GmbH, Christian Maas, Director Communications
Albert-Einstein-Ring 26, 14532 Kleinmachnow
Tel: 030 8019 - 7226, E-Mail: chmaas@eclassifiedsgroup.com

achtung! GmbH, Miriam Heimberg, Account Manager
Straßenbahnring 3, 20251 Hamburg
Tel: 0151 440 555 89, E-Mail: miriam.heimberg@achtung.de