

Aktuelle Umfrage: lieber Schwiegermutter besuchen als Auto verkaufen

Berlin/Dreilinden, 24. Juli 2017 – Es gibt viele Dinge, die uns nerven: Anruf bei der Kundenhotline, im Stau stehen, Computerprobleme, Werbung beim Spielfilm. Doch richtig genervt sind die Deutschen, wenn sie ihr Auto verkaufen müssen. Stattdessen würden sie sogar freiwillig das Bad putzen oder die Schwiegermutter besuchen. Das ergibt eine repräsentative Umfrage des Meinungsforschungsinstituts *puls* im Auftrag von mobile.de. Ab sofort wird Deutschlands größter Fahrzeugmarkt mit mobile.de MotorVerkauf den Autoverkauf spürbar vereinfachen. Autoverkäufer haben die Wahl, ihr Fahrzeug schnell bei einem von rund 1.000 sorgfältig ausgewählten Händlern zu verkaufen oder mit besten Preischancen an Privatkäufer.

„Jeder zweite Deutsche sitzt im falschen Auto. Jeder Dritte würde sein Fahrzeug häufiger wechseln, wenn der Fahrzeugwechsel weniger kompliziert wäre. Wir machen mit mobile.de MotorVerkauf den Fahrzeugverkauf spürbar einfacher“, sagt Malte Krüger, Geschäftsführer von mobile.de. Denn: Das Problem liegt gar nicht in der Trennung an sich. Weit mehr als die Hälfte der 2.011 Befragten (61,5 %) sind der Ansicht, dass es ihnen sogar leichter fallen würde, sich von Dingen zu trennen, als noch ihren Eltern. 61,9 Prozent haben in ihrem Leben auch schon mal ein Auto verkauft. Doch Spaß hat es ihnen nicht gemacht. So antworteten 33,7 Prozent, dass sie lieber ihr Bad putzen würden, 28,9 Prozent würden eher ihre Schwiegermutter besuchen, 18,8 Prozent zum Zahnarzt gehen. Alles, nur kein Auto verkaufen.

Autoverkauf ist keine Lieblingsbeschäftigung

Das zeigt auch die aktuelle Umfrage. Egal, ob der mit dem Verkauf verbundene Behördengang, das Warten auf einen Käufer oder die Unkenntnis über einen fairen Preis – der Autoverkauf zählt definitiv nicht zu den Lieblingsbeschäftigungen der Deutschen. Warum, zeigen die Top-5-Stressfaktoren beim Autoverkauf (Mehrfachnennungen möglich):

- | | |
|-------------------------------------|--------------|
| 1. Die Preisverhandlung | 41,1 Prozent |
| 2. Den richtigen Preis ermitteln | 40,4 Prozent |
| 3. Nervige Anrufe von Interessenten | 38,8 Prozent |

- | | |
|--|--------------|
| 4. Herausfinden, wie und wo das Auto am besten verkauft wird | 30,1 Prozent |
| 5. Die Wartezeit, bis der Wagen verkauft ist | 26,9 Prozent |

Expressverkauf statt Garagenhüter

„Wir verstehen, was Konsumenten beim Autoverkauf nervt, und werden mit der neuen Plattform [mobile.de MotorVerkauf](#) bei Autoverkäufern für Erleichterung sorgen“, so Malte Krüger. Anhand von nur vier Angaben zum Automodell weist mobile.de MotorVerkauf nicht nur einen Richtwert für den Verkaufspreis aus, sondern ermöglicht auch den einfachen und vor allem schnellen Verkauf an einen von rund 1.000 sorgfältig ausgewählten Händlern. Alternativ kann man sein Auto mit besten Preischancen per Inserat auf Deutschlands reichweitenstärkster Online-Börse anbieten. „Diese Wahlmöglichkeit ist einmalig auf dem deutschen Markt“, so Malte Krüger.

Umfragebedingungen

Alle Daten wurden von der *puls* Marktforschung GmbH bereitgestellt. An der Befragung nahmen 2.011 in Deutschland lebende Autofahrer zwischen 18 und 65 Jahren teil. Die Erhebung fand vom 28.06. bis 05.07.2017 statt.

Über mobile.de

mobile.de bietet mit mehr als 1,4 Millionen inserierten Pkw, Nutzfahrzeugen und Motorrädern das größte Angebot für den An- und Verkauf von Fahrzeugen in Deutschland (Quelle: CAR-Institut). Zur mobile.de GmbH gehört neben dem deutschen Marktführer mobile.de u. a. Europas größte Autocommunity MOTOR-TALK. Zusammen erreichen beide Plattformen rund 13,53 Millionen Unique User (Quelle: AGOF digital facts 2017-01). Das 1996 gegründete Unternehmen beschäftigt 290 Mitarbeiter an zwei Standorten in Deutschland und ist ein Tochterunternehmen der eBay Classifieds Group. Zu den mobile.de Nutzern gehören sowohl Privatkunden als auch mehr als 42.000 registrierte Fahrzeughändler, während MOTOR-TALK über 2,9 Millionen registrierte Nutzer verzeichnet.

Weitere Informationen erhalten Sie:

mobile.de GmbH, Christian Maas, Unternehmenskommunikation,
Marktplatz 1, 14532 Europarc-Dreilinden,
Tel: 030 8109-7226, E-Mail: chmaas@team.mobile.de

mobile.de GmbH, Aileen Wagefeld, Unternehmenskommunikation,
Marktplatz 1, 14532 Europarc-Dreilinden,
Tel: 030 8109-7214, E-Mail: awagefeld@team.mobile.de