

Finanztest-Redakteur Michael Bruns hat versucht, seinen Euro-5-Diesel zu verkaufen – bei Berliner Händlern und über Onlineportale.



Jetzt verkaufen?

Dieselkrise. Die gute Nachricht: Es gibt noch Händler, die Diesel-Pkw kaufen. Die schlechte: Der Preis ist armselig. Unser Redakteur hat es mit einem Euro-5er versucht.

Eigentlich will ich mein Auto gar nicht verkaufen. Es ist top gepflegt, optisch wie neu, war regelmäßig zur Inspektion, hat keine technischen Mängel und allenfalls winzige Kratzer, die man erst bei genauem Hinsehen entdeckt. Doch die Dieselkrise verunsichert: Was, wenn mich Fahrverbote treffen? Wie komme ich dann zur Arbeit? Wäre es vernünftiger, jetzt auf einen Benziner umzusteigen?

Derzeit einen Euro-5-Diesel zu verkaufen, ist schwer, erklärt der Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe. Obwohl längst nicht klar ist, wann und wo es Fahrverbote gibt (siehe Kasten S. 20), sind die Preise drastisch eingebrochen. Ein Drittel der Händler sagt, der

Preisverfall betrage 30 bis 50 Prozent. 11 Prozent berichten, Euro 5-Diesel würden sie derzeit gar nicht los. Mein Auto, ein C-Klasse-Kombi, ist sieben Jahre alt. Ich habe es vor vier Jahren für 16 000 Euro gebraucht gekauft.

Diesel nur in Kommission

Als erstes versuche ich es bei fünf Gebrauchtwagenhändlern in Berlin. Nur einer würde mein Auto kaufen. Der Preis ist mager: 6 500 Euro. Die anderen winken ab: „Diesel stehen sich hier die Reifen platt“, heißt es. Bei einem fällt mir auf: Die Plakate „Pkw-Ankauf“ und „Bargeld sofort“ sind arg verschlissen. Nagelneu ist aber das Schild: „Diesel in Kommiss-

ion“. Schon klar: Da geht er kein Risiko ein und kauft sie gar nicht erst an. Mein Auto dürfte auf seinem Hof stehen, bliebe aber in meinem Besitz. Findet sich ein Käufer, nimmt der Händler eine Provision.

Als Nächstes gehe ich ins Internet. Das Portal Mobile.de ist nach eigenen Angaben mit 1,4 Millionen Fahrzeugen „Deutschlands größte Autobörse“. Autoscout24 betont, man sei mit über 2,4 Millionen der „größte Online-Marktplatz in Europa“. Egal. Da Inserate gratis sind, spricht nichts dagegen, beide parallel zu nutzen. Wie viel mein Auto bringen könnte, sehe ich am schnellsten so: Einfach unter „Kaufen“ Hersteller und Modell eingeben,

FOTO: LOX FOTO


dazu Details wie Baujahr, Kilometerstand, Farbe und so weiter. Dann zeigen die Portale Inserate für ähnliche Modelle. Die meisten werden zu Preisen zwischen 8 500 und 11 500 Euro angeboten. Nun könnte ich in der Rubrik „Verkaufen“ zusätzlich Fotos hochladen und meinen Verkaufspreis nennen.

Noch einfacher ist der Expressverkauf. Das soll besonders schnell und unkompliziert gehen, werben beide Portale: kein langes Suchen nach Interessenten, keine nervigen Preisverhandlungen, keine Probefahrten, sondern sofort Geld. Man verkauft das Auto an einen der angeschlossenen Händler und ist es sofort los. Das probiere ich aus.

 Bei Mobile.de geht es am Anfang im Handumdrehen: kurz die Eckdaten eingeben wie Modell, Erstzulassung, Kilometerstand, schon nennt das System den „möglichen Ankaufspreis“ – immerhin 8 150 Euro. Also fahre ich zur Ankaufstation. Sie liegt am Stadtrand, in der Nachbarschaft ein Schrottplatz. Ein Schotterweg führt zu einem eher kleinen Autohändler, der hauptsächlich mit älteren Gebrauchten handelt.


Der Mann schaut sich den Wagen vor allem von außen an. Er runzelt die Stirn: „Der muss bald zum TÜV. Da müssen die Bremscheiben neu.“ Das sei aber nicht „kriegsentscheidend“. Eher schon, dass er mit Dieseln momentan ein Riesenproblem habe. Niemand wolle kaufen. Er zeigt auf einen dicken Volvo. „Der Preis ist supergünstig, aber ich werde ihn nicht los. Das geht schon zwei Monate so.“

Sein Rat: Jetzt sei ein ungünstiger Zeitpunkt zum Verkauf. „Besser Sie warten ab, bis sich die Verunsicherung legt und klar ist, ob es Fahrverbote gibt.“ Den Preis, den Mobile.de mir im Internet nennt, will er auf keinen Fall zahlen: „Die haben den Preisverfall bei Dieseln nicht berücksichtigt. Wenn ich Ihren Wagen nehme, dann höchstens für 6 000 Euro.“ Das wars, zu mehr ist er nicht zu bewegen.

 Bei Autoscout24 läuft der Expressverkauf wie bei einer Versteigerung. Nach Eingabe der Fahrzeugdaten nennt die Seite den „voraussichtlichen Verkaufspreis“: nur 7 600 Euro. Danach gehen die Daten zur separaten Bewertung an die „Fahrzeugexperten“. Und die schlagen – nach etwa einer Stunde Wartezeit – per E-Mail sogar nur 6 000 Euro als Mindestverkaufspreis vor.


Das Problem: Wenn ich damit einverstanden bin, muss ich das Auto verkaufen, sobald jemand diesen Betrag bietet. Mitbieten können beim Expressverkauf nur Händler. Das Ganze dauert ein bis drei Tage. Anschließend habe ich 24 Stunden Zeit, ein Gebot anzunehmen. Verkaufe ich nicht, werden 149 Euro Stornogebühr fällig.

Eine technische Untersuchung findet nicht statt. Deshalb ist es wichtig, den Wagen genau zu beschreiben und nichts zu beschönigen. Ist die Beschreibung einmal abgegeben, kann man sie nur noch mithilfe des Kundenservice ändern. Ausdrücklich verlangt das Portal, dass alle Angaben „vollständig und wahrheitsgemäß“ sind. Falls nicht, kann der Händler den Kauf ablehnen. Auch dann müsste ich 149 Euro Stornogebühr zahlen.

 Durch seine Fernsehwerbung ist das Portal Wirkaufendeinauto weithin bekannt. Ob die Firma auch mehr bietet? Gespannt gebe ich im Internet die Fahrzeugdaten ein. Dann die Antwort: 9 357 Euro – wow!

Voller Vorfreude fahre ich zur Autobewertung. Da nimmt ein Mechaniker den Wagen in Augenschein. Der Mann ist eher einsilbig. Er schickt mich in den Aufenthaltsraum. Durchs Fenster sehe ich, wie er das Auto auf die Hebebühne fährt, den Motor laufen lässt und immer wieder etwas notiert.

Was genau, will er nicht sagen. Den Preis würden seine Kollegen machen. Einige Stunden später kommt eine E-Mail: 6 023 Euro – enttäuschend, ein gutes Drittel weniger als versprochen. Da wirkt das Onlineangebot wie ein Lockvogel. Die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen berichtet, dass sich viele Kunden über genau dieses Problem beschweren. Aber man kann den Wagen gleich dalassen und Geld bekommen, heißt es. Ich wäre ihn sofort los. Das ist verführerisch für Leute, die nicht viel Mühe haben wollen.

 Ganz ähnlich ist es bei Jetztautoverkaufen.de. Das hat einen guten Grund. Zunächst verspricht das Portal mir 7 975 Euro. Auch hier muss ich zur Fahrzeugbewertung in ein Industriegebiet am Stadtrand fahren.

Ein Mechaniker empfängt mich – aber er trägt einen Blaumann mit dem unübersehbaren Schriftzug „wirkaufendeinauto“. Bin ich hier richtig? „Klar“, lacht er: „Das sind wir.“ Es gebe eine Kooperation zwischen beiden

Unser Rat


Abwarten. Sie fahren einen Euro-5-Diesel und überlegen, ihn wegen drohender Fahrverbote zu verkaufen? Es könnte besser sein abzuwarten. Den größten Teil des krisenbedingten Wertverlusts dürften Diesel hinter sich haben, sagen Händler. Der Wertverlust jetzt kann teurer sein als eine mögliche Nachrüstung. Fachfirmen berichten, Lösungen künftig für etwa 1 500 bis 3 000 Euro anbieten zu können.

Internet. Vorsicht bei Ankaufportalen. Unserer Einschätzung nach blenden sie gern mit hohen Preisen, zahlen dann aber deutlich weniger.

Händler. Etwas mehr geben nach unserer Erfahrung Gebrauchtwagenhändler vor Ort. Den Wagen beim Hersteller in Zahlung zu geben ist „meist die schlechteste Lösung“, erklärte uns ein Verkäufer.

Informationen. Aktuelles, auch zur Rechtslage bei Prozessen gegen Hersteller, steht auf test.de, Suchwort „Dieselskandal“.

Firmen. Ob ich schon bei Wirkaufendeinauto gewesen sei? „Dann brauchen wir keine neue Bewertung zu machen“, beschließt er. Mehr als die 6 023 Euro von Wirkaufendeinauto würden es ganz sicher nicht.

 Die Autobörse Carsale24 wirbt: „Wir sind anders. Schnell, sicher und bequem.“ Doch ein Versuch zeigt, dass Carsale24 das Rad nicht neu erfunden hat. Es bietet die Autos ebenfalls in einer Art Versteigerung für Händler an. Ersteigert einer den Wagen, zahlt er eine Provision an das Internetportal. Für mich ist alles kostenlos. Verkaufen muss ich nur, wenn eines der Gebote den Betrag erreicht, den ich zuvor im Internet als Preisvorstellung eingebe. Dann holt er das Auto ab und zahlt bar.

Fünf Tage dauert die Gebotsrunde. Dann liegt das Höchstgebot bei 6 900 Euro – zwar das bisher beste, aber deutlich unter meiner Vorstellung. Deshalb ruft Carsale24 mich an: Man werde Nachverhandlungen direkt mit Händlern starten. Um wie viel ich im Preis

Fahrverbote

Für Euro-6er zunächst keine Sperren

Euro 4. Sofort möglich sind Fahrverbote für Diesel nach Euro-4-Norm und schlechter. Diese rund 5,6 Millionen Pkw sind mindestens neun Jahre alt. Viele hätten auch ohne Dieselkrise nur einen geringen Restwert. Es kann sich für Besitzer lohnen, die Verschrotungsprämien zu nutzen, die viele Hersteller bei Kauf eines Neuwagens für diese Pkw geben. VW etwa gibt beim Kauf eines Golf bis 5 000 Euro.

Euro 5. Für diese Pkw – ebenfalls rund 5,6 Millionen – wird wohl eine Galgenfrist bis 1. September 2019 gelten.

Das Urteil des Bundesverwaltungsgerichts Leipzig lässt sich so verstehen, dass erst Fahrverbote gelten dürfen, wenn fast alle dieser Pkw mindestens vier Jahre alt sind (Az. 7 C 26.16 und Az. 7 C 30.17). Dennoch hat Hamburg einzelne Streckenabschnitte für alle Diesel unter der Euro-6-Norm gesperrt.

Euro 6. Für Euro-6er werden Aussperrungen zunächst nicht gelten. Ob sich das in einigen Jahren ändert, ist offen. Keine Fahrverbote stehen nach heutigem Stand nur für Diesel nach der neuesten Norm Euro-6d an.

Sachverständige von Abracar das Auto so viel höher bewertete. Deshalb habe ich bei knapp einem Dutzend Mercedes-Händlern nach. Da liegt die Spanne bei 6 000 bis 8 000 Euro, aber nur mit dem Vorbehalt, man müsse den Wagen zuvor unter die Lupe nehmen. Am Ende könnte der Preis also niedriger liegen.

Von der Krise profitieren?

Sollte ich also verkaufen? Schließlich könnte die Rechnung so lauten: Hätte mein Diesel ohne die Krise vielleicht geschätzte 9 000 Euro gebracht, und ich gebe ihn nun an den Carsale24-Händler für 6 900 Euro ab, wären das 2 100 Euro Verlust. Kaufe ich im Gegenzug einen Euro-6er, der nun wegen der Krise statt für 20 000 Euro womöglich für nur 16 000 Euro zu haben ist, wären das 4 000 Euro Vorteil. Unterm Strich würde mir die Krise dann sogar 1 900 Euro bringen.

Doch das ist ein einziges Wäre-Wenn-Vielleicht. Langsam bin ich froh, dass all dies nur ein Versuch ist und ich gar nicht verkaufen muss. Lieber folge ich dem Rat von Ansgar Klein, Vorstand des Bundesverbands freier Kfz-Händler: Abwarten. „Wer jetzt in Panik den Diesel verkauft, muss einen überhöhten Wertverlust einstecken“, warnt er.

Vorerst keine Fahrverbote

Immerhin wird es für Euro-5-Diesel bis 1. September 2019 wohl höchstens auf einzelnen Straßenabschnitten Fahrverbote geben (siehe Kasten links). Abwarten ist auch sinnvoll, weil Euro-5er schon heute umgerüstet werden können auf bis zu 70 Prozent weniger Stickoxidausstoß, wie Tests des ADAC zeigen. Der Autoclub hat Prototypen verschiedener Nachrüstfirmen untersucht. Die Kosten könnten je nach Modell bei 1 500 bis 3 000 Euro inklusive Einbau liegen.

Auch der ADAC warnt vor einem überstürzten Verkauf. Technikchef Reinhard Kolke erklärt: „Wann Fahrverbote kommen und wer betroffen sein wird, ist noch weitgehend unklar.“ Verbote könnten nur für bestimmte Zeiten gelten, für Anwohner könne es Ausnahmen geben und Diesel-Fahrer weitab von Großstädten berühre das Problem kaum.

Für sie sind Diesel sogar ein Tipp, findet Ansgar Klein: „Wer auf dem Land wohnt, keine Fahrverbote zu befürchten und kein schlechtes Umweltgewissen hat, kann jetzt tolle Rabatte heraushandeln. Nie waren Diesel so preiswert wie heute.“

herunter gehen könne. „Was ist ihre Schmerzgrenze?“ Ich sage 9 500 Euro. „Dann bringen weitere Verhandlungen nichts“, erklärt die Anruferin. Sie rät: „Versuchen Sie es mit einem privaten Verkauf.“



Auch Versicherungsgesellschaften steigen in den Handel mit Gebrauchtwagen ein. Abracar, eine Allianz-Tochter, lässt das Auto bewerten und bietet es auf Onlineplattformen an. Der Kunde hat mit all dem keine Arbeit, aber der Service kostet 4 Prozent des Verkaufspreises, mindestens 399 Euro, wenn es zum Verkauf kommt. Falls nicht, ist alles kostenlos.

Ich mache einen Termin. Der Gutachter kommt zu mir nach Hause. Er untersucht das Auto genau, kopiert die Papiere, checkt das Serviceheft, fragt nach Vorbesitzern, Reparaturen und warum ich verkaufen will. Er dokumentiert jeden Kratzer, findet zielsicher die einzige, winzige Delle am Heck. Das alles findet am Straßenrand statt, gegenüber meiner Wohnung. Klar, dass es dort keine Hebebühne gibt. Von unten kann er sich den Wagen nicht ansehen. Dafür prüft er den Motor gründlich und macht eine Probefahrt.

Am Ende sehe ich auf Mobile.de und Autoscout 24 professionell gestaltete Anzeigen. Und den Hinweis: „inklusive Gutachten“. Das macht Eindruck. So können Käufer sicher sein, dass der Wagen tipptopp ist. Und das Beste: Abracar legt als Preis 10 100 Euro fest.

Nur: Es beißt kein Käufer an. Nach einer Woche schlägt Abracar 9 800 Euro vor, später 9 600 Euro. Als nach vier Wochen noch kein

Käufer gefunden ist, storniere ich. Das geht kostenlos und ganz einfach per E-Mail.

Auch die Huk-Coburg hilft beim Verkauf eines Autos. Bei der Huk-Autowelt erhält der Kunde eine unverbindliche Onlinebewertung, in meinem Fall 6 350 Euro, danach kann er den Wagen in einer Filiale begutachten lassen, die ihm ein Kaufangebot macht. Allerdings gibt es nur Filialen in Düsseldorf, Köln, Dortmund, Troisdorf und Essen.



Ein Versuch noch. Bei Ichwillmeinautoswerden.de gebe ich die Fahrzeugdetails ein und lade Fotos hoch. Das Portal bietet das Auto Gebrauchtwagenhändlern an. Alles ist für mich kostenlos, bringt aber auch wenig: Nach einigen Tagen kommt ein Angebot über 3 127 Euro. Nach gut zwei Wochen liegt das höchste Gebot bei 4 550 Euro. Ich storniere.



Zum Schluss fahre ich zu Mercedes selbst. Mein Auto in Zahlung nehmen? „Kein Problem“, sagt der Verkäufer – „wenn Sie bei uns ein anderes Auto kaufen“. Meine Sorge, für meine C-Klasse könne es einen kräftigen Preisabschlag geben wegen der Dieselkrise, wischt er vom Tisch: „Das gibt es bei uns nicht. Wir zahlen den fairen Marktwert.“

Voller Zuversicht vereinbare ich einen Termin zur Fahrzeugbewertung. Tage später das Ergebnis: nur 3 000 Euro. Warum so wenig? Das weiß der Verkäufer angeblich nicht.

„Wahrscheinlich technische Mängel“, murmelt er wortkarg. Fragt sich nur, warum der