

Hoe kom je ervan af?

Leuren met je auto



Volgens reclames verkoop je je auto probleemloos via allerlei websites. Maar de recensies liegen er niet om: 'Het online bod is gewoon een lokkertje!' Wij probeerden een aantal opties. Waar krijgen we de beste prijs voor onze auto?

● De vraag naar tweedehandsauto's is groot. Dat is natuurlijk fijn als je je auto wilt verkopen. Dat kan op allerlei manieren. Je kunt hem via een online bemiddelaar verkopen, inwisselen bij een dealer of rechtstreeks aan een particulier verkopen.

Met een 13 jaar oude Renault Mégane cabrio proberen we een aantal opties. Een goede verkoop begint met goede foto's. Daarom poetst een autoschoonmaakbedrijf onze bolide op. Daarmee worden alle krasjes en deukjes ook goed zichtbaar. Die maken een auto minder aantrekkelijk, maar kopers zien zo wel wat ze kopen. Niet alleen de buitenkant, maar ook de technische staat bepaalt de waarde. Daarom laten we Dekra Automotive uit Alkmaar onze auto technisch keuren. Dat onafhankelijke expertisebureau geeft een uitgebreid rapport over onze auto. Daarin staat dat de veerschotels aan vervanging toe zijn en de remvloeistof moet worden ververs, maar dat er verder geen gebreken zijn. Ten slotte berekenen we met het kentekennummer en de kilometerstand gratis de verkoopwaarde op de ANWB-website. De rekenmethode op die site gaat uit van een goed onderhouden auto in goede conditie. De geschatte prijs bij een verkoop aan een garagebedrijf is

€1000

verschil zat er tussen de biedingen van diverse platforms en opkopers

€3450. Bij verkoop aan een particulier is het €800 meer. We vragen ook advies aan onze auto-expert Gerard Kroon. Hij houdt wel rekening met deukjes en schades en verwacht daarom een prijs van net boven de €3000 bij verkoop aan een autobedrijf. Bij verkoop aan een particulier kan de auto volgens hem tot €1500 meer opleveren.

Opkoper of platform

We bieden onze auto eerst aan bij partijen die ons een snelle verkoop beloven. Dat zijn zowel opkopers als platforms. Met opkopers als Ik Wil Jouw Auto Kopen en Wij Kopen Auto's doe je direct zaken. Via een platform bereik je meerdere potentiële kopers die vaak via een gesloten veiling bieden op een auto. Voorbeelden van zulke platforms zijn ANWB Verkoop-

service, Auto Vendi, Ik Wil Van Mijn Auto Af, ViaBovag Online Autoverkoopservice en Wij Verkopen Uw Auto Wel.

We melden onze auto aan bij al deze websites. Daar vullen we kenteken, kilometerstand, opties en technische staat in. Meestal beloven de opkopers en platforms met die informatie een gegarandeerd bod. Dat betekent dat er geen onderhandelingen meer zijn, tenzij een auto afwijkt van de omschrijving of foto's. Het is daarom belangrijk om eerlijk en duidelijk te zijn. Foto's helpen daarbij. Maar om de buitenkant, het interieur, het onderhoudsboekje en de schades in beeld te brengen, heb je al gauw acht foto's nodig. En zoveel kun je niet altijd uploaden. ViaBovag bijvoorbeeld limiteert het aantal foto's tot vijf.

Bieden maar!

Anderhalve dag na het aanmelden, biedt Ik Wil Jouw Auto Kopen ons €2150. We moeten onze auto wel inleveren in Noord-Drenthe, tenzij we €150 betalen voor een ophaalservice. ViaBovag biedt €2069 en haalt de auto wél op. Het hoogste bod komt via ANWB Verkoop-service. Na aftrek van servicekosten komt dat op €2440. Daarbij moeten we de auto inleveren bij een inleverpunt. Drie platforms bellen ons. Niet om biedingen door te nemen, maar om na te gaan voor welke prijs wij zaken willen doen. Het voelt alsof we met de platforms moeten onderhandelen. Zo vertelt AutoVendi dat de prijs die wij in gedachten hebben, veel te hoog is. Een dag later belt de medewerker met een bod van €1800. Daarin gaan we uiteraard niet mee. Vanaf dan ontvangen we e-mails met de tekst: 'De mogelijkheid bestaat dat wij achter de schermen al een beter bod hebben ontvangen dan het bod dat u al heeft staan.' Als we de boot blijven afhouden, stijgt het bod twee dagen later naar €3000.

Ook van Ik Wil Van Mijn Auto Af krijgen we regelmatig belletjes die we als ongemakkelijk ervaren. De werkwijze van Wij Verkopen Uw Auto Wel blinkt wat ons betreft ook niet uit in transparantie. ►

DAAN VERMEER IS REDACTEUR-ONDERZOEKER

'Positief verrast over auto-opkopers'

'Na het lezen van cowboyverhalen over auto-opkopers op Klachtenkompas en Google Reviews, was ik erg op mijn hoede. Verkopers kregen bij het inleveren van hun auto ineens een heel ander bedrag betaald, omdat hun auto allerlei mankementen of schades zou hebben. Dat zou mij niet gebeuren, dus liet ik vooraf mijn auto onafhankelijk keuren. En het gebeurde ook niet. Toen ik mijn auto zogenaamd langsbracht om in te leveren bij een opkoper, ging er geen cent van de afgesproken prijs af. Toch verkocht ik mijn auto uiteindelijk aan een particulier, voor een betere prijs en met een goed gevoel.'



Dat platform komt met een bod van €2000 en de mededeling 'Onthoud wel dat wanneer ik concreet kan zijn naar mijn partijen, ik er vaak nog wel wat uit kan slepen'.

Lokkertjes

Wij Kopen Auto's schat de waarde van onze auto tijdens het aanmelden op €4000. De opkoper belooft een online veiling en e-mail bij elk bod. Maar een paar schermen verder staat er een definitieve verkoopprijs in beeld van €2723. Van een veiling lijkt geen sprake en volgens klachtenfora en reviewsites staat zelfs die prijs niet vast. Bij het inleveren zou Wij Kopen Auto's soms nóg minder bieden. Daarom rijden we naar een van de vestigingen om te vragen hoe het nu echt zit.

'Die eerste prijs was een indicatie, voor de tweede prijs heeft u foto's aangeleverd. Die hebben mijn collega's daad-

Het voelt alsof we moeten onderhandelen met de platforms

werkelijk bekeken.' Op de vraag of die bedragen vaker verschillen, antwoordt de medewerker: 'Dat is altijd zo'. Maar als zo'n eerste indicatie altijd te hoog uitvalt, dan gaat het feitelijk om een lokkertje. En dat mag niet. Na een proefrit en inspectie blijft Wij Kopen Auto's wel bij het online bod van €2723. 'U heeft alle schades en krasjes online al aangegeven, dus we bieden dezelfde prijs.' Als we over de slechte reviews beginnen, antwoordt de inkoper: 'Vaak komen klanten met een auto waarop meerdere schades zitten. Vandaar dat het bedrag hier in de vestiging vaak lager is.'



De verkochte auto

Inruilen

Koop je een nieuwe auto bij een dealer, dan kun je daar je oude auto vaak inruilen. Om te achterhalen welke inruilprijs wij krijgen voor onze testauto, bezoeken we een Renault-dealer. Die geeft ons een inruilkorting van €2500. Maar als we niets inruilen, krijgen we een korting van €330 op de nieuwe auto. Netto levert het inruilen van de Mégane bij deze dealer dus een korting op van €2170. We krijgen er dus iets minder voor dan bij de platforms. Opkopers, platforms en autobedrijven verdienen aan de handel in auto's. Door rechtstreeks te verkopen aan een particulier, krijg je meer geld voor je tweedehandsauto. Daarom zetten wij onze auto te koop op Marktplaats. Dat kost €25 en verwijder je je advertentie niet, dan betaal je elke 28 dagen weer €25. Op de eerste dag ontvangen we vijf biedingen tot €3500. Onder andere van een garagebedrijf dat de overdracht op een industrieterrein en contante betaling voorstelt. We wachten nog even. Na drie dagen meldt zich een geïnteresseerde particulier. Die komt een dag later langs voor een proefrit. En zonder nare onderhandelingen spreken we een prijs van €3700 af. Die betaalt hij via twee iDeal-betaalverzoeken (zie het kader Veilig betalen). Het overschrijven gaat met de

kentekenpas en een smartphone. In nieuwe telefoons zit namelijk een NFC-lezer die rijbewijzen kan uitlezen. Zo identificeert de koper zich online bij de RDW. En zo verkopen we onze auto uiteindelijk met veel plezier aan een particulier. ■

Veilig betalen

Bij het verkopen van je auto is de betaling een spannend moment. Vanwege de limiet is Tikkie niet geschikt als betaalmethode. En bankoverschrijvingen kunnen een dag duren bij hogere bedragen. Via de chatfunctie van Marktplaats kun je iDeal-betaalverzoeken aanmaken. Die kosten €0,40 en worden wél direct verwerkt. Er geldt een maximum van €2500 per verzoek, maar je kunt er meerdere verzoeken aanmaken voor dezelfde persoon. Geef de autosleutels niet voordat het geld binnen is én je een (digitaal) vrijwaringsbewijs krijgt.

Smaakt dit naar meer?

Word lid en krijg direct toegang tot alle
onafhankelijke tests en informatie.

