

Tips bij de onderhandeling

1. Bepaal je budget

Door van tevoren je budget te bepalen creëer je voor jezelf duidelijkheid en daarmee een overtuigender onderhandelingspositie. Hier kan je alle informatie die je nodig hebt voor het palen van je budget.

2. Weet wat de auto van je keuze waard is

[Marktplaats](#) is ideaal om te kijken wat de beoogde nieuwe auto waard is. Vaak staan er tientallen of honderden vergelijkbare modellen op de site. Let bij het vergelijken wel op het bouwjaar, de kilometerstand en de motor. Afhankelijk van het model zit er verder flink prijsverschil tussen benzine- en dieselmotoren en ook de grootte van de motor (motorinhoud) is van invloed. Tenslotte speelt de uitvoering een rol. Hoe uitgebreider de uitrusting, des te hoger de restwaarde. Een snelle check kan je doen op de [vraagprijadviespagina](#).

3. Ken de verkopende partij

- Naast de auto zelf, is ook de verkopende partij van invloed is op de verkoopprijs. Bij een merkdealer kun je er vanuit gaan dat een occasion een bepaalde kwaliteit heeft en dat de onderhoudshistorie en het schadeverleden bekend zijn. Veel onafhankelijke autobedrijven en alle merk-dealers zijn aangesloten bij de Bovag. De Bovag is in de loop der jaren uitgegroeid tot een kwaliteitskeurmerk voor autobedrijven. Zo zijn Bovag-bedrijven bijvoorbeeld verplicht om zes maanden garantie te verlenen op occasions duurder dan 4.500 euro. Particulieren en handelaren die deze garantie niet hoeven te verlenen, kunnen voor dezelfde auto dus een lagere verkoopprijs hanteren. Bekijk het [overzicht](#) met de voor- en nadelen tussen kopen bij de dealer of van een particulier.

4. Maak proefritten in vergelijkbare auto's

Als je weet wat de auto waard is, kun je in vergelijkbare auto's een proefrit maken om te bepalen of je voor de zekerheden van de merk-dealer een hogere prijs wilt betalen. Je kunt dan tevens het verschil tussen een goed onderhouden en minder goed onderhouden exemplaar ervaren. Overigens ben je met een duurdere, maar beter onderhouden auto, uiteindelijk vaak goedkoper uit.

5. Breng een bod uit

Als je weet hoeveel je wilt uitgeven en wat de auto van jouw keuze ongeveer waard is, kun je een bod uitbrengen. Te onderhandelen valt er altijd, maar zorg ervoor dat je goede argumenten hebt. Verlies de realiteit niet uit het oog en werk de verkoper niet tegen je in het harnas door alleen maar negatieve aspecten van de auto te benoemen. Wees ook niet bang om complimenten te maken. Als de onderhandeling na een reëel bod vastloopt, laat dan je nummer achter en neem vriendelijk afscheid. Een andere manier om de onderhandeling jouw kant op te laten vallen is het op zak hebben van contant geld. Hiermee kun je een verkoper soms toch over de streep trekken.