



Wann sich der Neuwagenkauf im Internet lohnt

Hohe Rabatte im Internet entpuppen sich oft als "Luftnummern"

Die auf Webseiten und in Anzeigen dargestellten hohen Rabatte von Neuwagen-Portalen von bis zu 40% beziehen sich meist auf einzelne Modelle oder auf Sonderkonditionen für Behinderte oder Journalisten. Die tatsächlichen Rabatte liegen dann oft niedriger. Die Zeitung COMPUTER BILD (Ausgabe 11/2012) hat auf acht Neuwagen-Portalen die Preise für die 25 beliebtesten Automodelle verglichen. Rabatt-Auto.de erzielt im Preistest mit rund 17 Prozent die höchste durchschnittliche Ersparnis. Fazit: "Autokäufer, die hohe bis sehr hohe Rabatte ganz ohne Feilscherei und ohne Kostenfallen suchen, sollten auf jeden Fall bei Rabatt-Vermittlern im Internet vorbeischauen".

Die Neuwagen-Vermittlungsportale handeln die Sonderkonditionen durch hohe Stückzahlen und Verzicht auf Zusatzprovisionen mit den kooperierenden Händlern aus. Für die Vermittlung zahlt der Kunde nichts. Er sollte nur beim Angebotsvergleich immer auch die Anfahrtskosten bedenken, denn der günstigste Händler hat sein Autohaus nicht immer in der Nähe. Die Garantieleistungen sind jedoch die gleichen wie beim Autohändler vor Ort.

Weitere Informationen zum Kauf von Neuwagen über das Internet unter:
<http://www.rabatt-auto.de/de/Sogehts.htm>

Rabatt-Auto.de ist eine Webseite der Heyden.Net Internetservices UG (haftungsbeschränkt) und wird in Kooperation mit der in Arnberg ansässigen Vermittlungsagentur für Neuwagen benefit service GmbH & Co. KG betrieben. Rabatt-Auto.de vermittelt keine EU-Import-Autos sondern ausschließlich Neufahrzeuge, die für den deutschen Markt bestimmt sind.

Pressekontakt

Heyden.Net Internetservices UG (haftungsbeschränkt) / Rabatt-Auto.de

Herr Ulf Heyden
Bürgermeister-Huber-Strasse 4a
85567 Grafing

rabatt-auto.de
ulf@heyden.net

Firmenkontakt

benefit service GmbH & Co. KG

Herr Frank Chmielecki
Steinweg 2
59821 Arnberg

benefit-service.de/
fc@benefit-service.de

In der heutigen Zeit der Rabattschlachten, Bonusprogramme und Zugaben ist es eine Herausforderung für uns, einen echten, transparenten und begründbaren Mehrwert für unsere Kunden bereitzustellen.

Bei den Produkten beschränken wir uns auf wenige, attraktive Produkte und bieten diese Ihren Mitarbeitern und Mitgliedern über Rahmenverträge an.

Anlage: Bild



rabatt-auto.de