

Autobewertung für

Peugeot 206 Quiksilver 1.6 Benzin (89 PS)

Details zum Auto

Marke:	Peugeot	Erstzulassung:	2000
Modell:	206	Kilometerstand:	179.999
Hubraum:	1,6 (89 PS)	Getriebeart:	Schaltgetriebe
Kraftstoff:	Benzin	Autotyp:	Kleinwagen

Ausstattung

Klimaautomatik Klimaanlage

Zustand

Bei der Bewertung Ihres Gebrauchtwagens geht AutoUncle davon aus, dass der Zustand Ihres Autos mit anderen Peugeot 206 und derselben Erstzulassung (2000) vergleichbar ist. Wenn sich Ihr Wagen in einem wesentlich besseren Zustand als vergleichbare Autos befindet (z.B. TÜV, 1 Fahrzeughalter oder Ähnliches), kann der Wert Ihres Autos höher liegen als angegeben.

Marktpreisbewertung

AutoUncles Marktpreisbewertung

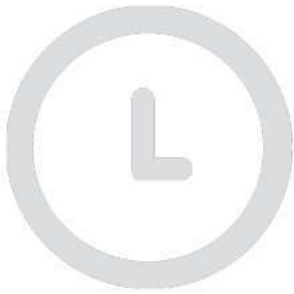
1.900,00 CHF

Der geschätzte Marktpreis wird durch eine statistische Schätzung erhoben, mit Rundung auf den nächsten Tausender. Diese zeigt das Preisniveau Ihres Autos bei einem Verkauf auf dem aktuellen Markt.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, wie Sie Ihr Auto schnellstmöglich und zu einem bestmöglichen Preis verkaufen können.

Erstellt am 23. Jul 2026





Wie Sie Ihr Auto schnell und zum besten Preis verkaufen

Der häufigste Fehler beim Verkauf eines Gebrauchtwagens ist ein überzogener Preis. Oftmals haben Verkäufer erstmals das Bedürfnis den Markt mit einem zu hohen Verkaufspreis zu testen. Allerdings bestätigen AutoUncle's statistische Marktanalysen, dass dies eine schlechte Verkaufsstrategie ist. Das höchste Maß an Aufmerksamkeit bekommt Ihr Auto von potenziellen Käufern wenn es frisch auf den Markt kommt. Daher ist es wichtig, dass der Verkaufspreis vom ersten Tag an konkurrenzfähig ist.

Basierend auf aktuellen Marktdaten über Preise und Verkaufszeiten für ähnliche Peugeot 206 Gebrauchtwagen hilft Ihnen das untenstehende Schaubild Ihren Verkaufspreis marktorientiert festzulegen.

AutoUncle's Analysen und Erfahrungen zeigen Ihnen, wie Sie den Verkaufspreis sowie die Verkaufszeit optimieren können, indem Sie Ihr Auto zu einem "Fairer Preis" oder besseren Preis anbieten.

Verkaufen für

Geschätzte Verkaufszeit

• **SUPERPREIS**

1.100,00 CHF oder weniger

Zu wenig Autos bewertet mit "Superpreis"

• **GUTER PREIS**

1.100,00 CHF - 1.500,00 CHF

Zu wenig Autos bewertet mit "Guter Preis"

• **FAIRER PREIS**

1.500,00 CHF - 2.300,00 CHF

Zu wenig Autos bewertet mit "Fairer Preis"

• **ETWAS TEUER**

2.300,00 CHF - 2.700,00 CHF

Zu wenig Autos bewertet mit "Etwas zu teuer"

• **TEUER**

2.700,00 CHF oder mehr

Zu wenig Autos bewertet mit "Teuer"

Geschätzter
Marktpreis
1.900,00 CHF

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Übersicht von ähnlichen Modellen (Peugeot 206), die zum Verkauf stehen.

Ähnliche Autos



Wie bekommen Sie die meiste Aufmerksamkeit von potenziellen Käufern

Wenn Sie Ihren Wagen zum Verkauf ins Netz stellen, wird dieser einer von vielen Peugeot 206, die zum Verkauf stehen. Daher ist es empfehlenswert zu überprüfen zu welchem Preis ähnliche Autos angeboten werden. Dies kann Ihnen bei der Festlegung des Verkaufspreises helfen („Guter Preis“ oder „Super Preis“) um bei den Suchergebnissen an erster Stelle zu stehen.

Verstehen Sie die Konkurrenz, bevor Sie einen Preis wählen. Die untenstehende Liste gibt Ihnen einen Überblick über ähnliche Peugeot 206, die bei den

größten Online-Automarktplätzen zum Verkauf stehen. So können Sie leicht erkennen, welche Autos zum attraktivsten Preis angeboten werden.

Tipp: Die meisten Autokäufer sortieren die Suchergebnisse von Online-Automarktplätzen instinktiv nach dem Preis. Möchten Sie also maximale Aufmerksamkeit erhalten und einen schnellen Verkauf erzielen, dann stellen Sie sicher, dass Sie den Preis so wählen, dass Ihr Auto nach der Preissortierung oben auf der Liste erscheint.

	Peugeot 206 1.6 XT	Online seit: 551 Tagen				
Händler	Getriebe: Schaltgetriebe	1999	km 119.000	3.400 CHF	• SUPERPREIS	
	Peugeot 206 1.6 XT Premium	Online seit: 34 Tagen				
Händler	Getriebe: Schaltgetriebe	1999	km 159.999	1.999 CHF	• FAIRER PREIS	
	Peugeot 206 1.6 XT Premium	Online seit: 267 Tagen				
Händler	Getriebe: Schaltgetriebe	1999	km 225.000	1.800 CHF	• TEUER	

5 Tipps für den Verkauf Ihres Gebrauchtwagens

TIPP

1. Vorbereitung für den Verkauf

Eine gründliche Reinigung sowie das Aufräumen des Autos ist immer eine gute Investition. Es hilft Ihnen, Ihr Auto schneller zu einem höheren Preis zu verkaufen.

Folgendes sollten Sie mindestens durchführen:

- Autowäsche und manuelle Reinigung der Türöffnungen
- Staubsaugen des gesamten Innenraums und Reinigung der Fußmatten
- Reinigen und Polieren der Windschutzscheibe sowie alle anderen Fenster (innen und außen)

Möchten Sie mehr Zeit investieren, dann berücksichtigen Sie Folgendes:

- Waschen und Reinigen des Armaturenbrettes und der Uhren
- Reinigung der Felgen
- Motorwäsche

Wenn Sie der Putzwahn überfällt, dann

- Lassen Sie die Sitze professionell reinigen
- Polieren Sie den Lack
- Erneuern Sie die Fußmatten

TIPP

2. Wie finden Sie die richtige Internetseite für den Verkauf Ihres Autos?

Es gibt unterschiedliche Online-Verkaufsportale, die sich auf unterschiedliche Segmente von Autokäufern fokussieren. Oftmals ist es der Verkaufspreis, der bestimmt, welches Portal das richtige für Sie ist.

Hier finden Sie eine Liste der durchschnittlichen Gebrauchtwagenpreise für die größten Online-Verkaufsportale:

Wir empfehlen Ihnen, Ihr Auto immer auf dem größten Online-Verkaufsportal zu inserieren und zusätzlich auf ein bis zwei anderen, die Ihrem Preissegment entsprechen.

Beachten Sie, dass das Inserieren bei einigen der großen Anbieter nicht kostenfrei ist. Normalerweise ist es jedoch eine gute Investition, da diese Portale über mehr potenzielle Autokäufer verfügen.

TIPP

3. Wie man eine gute Verkaufsanzeige schreibt

Potenzielle Käufer nutzen die Bilder und die Beschreibung in der Anzeige für zwei Zwecke 1) um die Spezifikation und den Zustand des Autos zu verstehen 2) um zu beurteilen, ob Sie ein vertrauenswürdiger Verkäufer sind. Hier eine Liste mit Tipps, wie Sie eine gute Verkaufsanzeige schreiben.

Denken Sie daran, alle Fakten zu nennen

Nennen Sie alle sachlichen Informationen über das Auto (Marke, Modell, Variante, Motorgröße, Leistung, Baujahr, Kilometerstand, Extras, etc.). So machen Sie es den potenziellen Käufern einfacher Ihr Auto mit ähnlichen Angeboten zu vergleichen. Wenn Sie Informationen vergessen oder weglassen, erschweren Sie einen Vergleich und das Interesse potenzieller Käufer richtet sich auf ähnliche Autos mit vollständigen Angaben.

Liefern Sie eine ehrliche Beschreibung

Beschreiben Sie das Auto in einer positiven und ehrlichen Art und Weise. Es ist eine gute Idee zu erwähnen, wenn das Auto erst kürzlich eine Inspektion, Wartung oder Reparatur hatte. Manchmal ist es auch von Vorteil zu erwähnen, warum Sie das Auto verkaufen möchten. Auf diese Weise verschaffen Sie

Transparenz und erscheinen als vertrauenswürdiger Verkäufer. Ebenso ist es eine gute Idee Ihren Namen und Ihre Telefonnummer anzugeben.

Vermeiden Sie Tippfehler

Rechtschreibfehler machen einen schlechten Eindruck. Stellen Sie daher sicher, die Rechtschreibung vor Veröffentlichung Ihrer Anzeige zu überprüfen.

Qualitätsbilder – Details und Tageslicht

Machen Sie qualitativ hochwertige Bilder bei Tageslicht von Ihrem sauberen Auto. Bilder aus allen Winkeln einschließlich Nahaufnahmen von Ausstattung und kleinere Schäden heben Ihre Anzeige von anderen ab. Eine Anzeige ohne Bilder erhält deutlich weniger Aufmerksamkeit. Daher sollten viele und qualitativ hochwertige Bilder ganz oben auf Ihrer Prioritätenliste für den Verkauf Ihres Autos stehen.

5 Verkaufstipps

TIPP

4. Behalten Sie den Markt im Auge und passen Sie den Preis an

Der Gebrauchtwagenmarkt ist ein schnelllebig und wettbewerbsintensiver Markt. Daher empfehlen wir Ihnen auch nach Schaltung Ihrer Anzeige die Preise für ähnliche Autos im Auge zu behalten. Autokäufer sind ständig auf der Suche nach den besten Preisen und merken wenn Autos schon lange zum Verkauf

stehen. Folglich ist es wichtig, dass Ihr Auto nicht "verstaubt", dies bedeutet ein unrealistischer Preis über einen längeren Zeitraum ohne Verkauf. In diesem Fall fragen sich einige Autokäufer ob mit dem Auto etwas nicht in Ordnung ist.

TIPP

5. Wie kommunizieren und schließen Sie den Vertrag mit einem potenziellen Käufer

Wie geht man mit schnellen Angeboten um

Es ist nicht ungewöhnlich, dass Anfragen über E-Mail, Chat oder Text / SMS eingehen. Dies ist ein guter Anfang für einen Dialog mit einem potentiellen Käufer. Allerdings ist es in Ihrem Interesse schnell herauszufinden, ob die Person wirklich interessiert ist.

Als Faustregel gilt, Angebote von Käufern mit denen Sie noch nicht gesprochen haben, sind oft nicht ernst zuzunehmen. Einige Autokäufer nutzen diese Taktik um zu sehen, ob Sie für eine Verhandlung offen sind, nutzen Sie diese schnellen Angebote als Sprungbrett für einen ernsthaften Dialog. Schlagen Sie einen Anruf vor um herauszufinden, ob Interesse besteht.

Vermeiden Sie betrügerische Anfragen

In letzter Zeit kommen Betrügereien immer öfters vor. Wie z.B., dass dem

Verkäufer mehr Geld geboten wird als gefragt oder der Verkäufer wird gebeten Geld zu überweisen. Solche Anfragen können Sie nicht vermeiden, behalten Sie jedoch im Hinterkopf: hört sich ein Angebot zu gut um wahr zu sein an, dann ist es dies auch.

Die Testfahrt ist der Schlüssel zu Ihrem Verkauf

Um Ihr Auto zu verkaufen, benötigen Sie einen Käufer, der sich das Auto anschaut und Probe fährt. Oftmals ist es die Begeisterung nach der Probefahrt, die zur Kaufentscheidung führt.

Vergessen Sie nicht den Kaufvertrag

Der Verkauf wird erst abgeschlossen, wenn Sie und der Käufer den offiziellen Kaufvertrag ausgefüllt und unterschrieben haben. Der Vertrag ist Ihr Schutz und ein formaler Weg um sicherzustellen, dass Sie und der Käufer mit dem Preis und den Bedingungen einverstanden sind.