

Noorderpoort

Automotive & Logistiek



TAXEREN VOERTUIG

Taxeren voertuig | Carl van Lierop

BRONVERMELDING:

Pagina 25 t/m 27: Artikel "Gebruikte auto kopen? Gebruik je verstand!"
uit de ANWB Kampioen 66 van februari 2013 (blz. 66 t/m 69).

VOORWOORD:

Stel je eens voor dat een dealer jaarlijks 100 nieuwe auto's verkoopt. Uitgaande van de vuistregel dat uit vier contacten gemiddeld één hot prospect komt, zullen er dan ruim 400 eventueel in te ruilen auto's moeten worden getaxeerd. Daarbij komt nog de inruil op inruiltaxaties. Al met al kun je dan al gauw op zo'n 500 taxaties per jaar komen.

Wanneer we de gemiddelde waarde van de te taxeren auto op ongeveer € 7.500,- stellen, spreken we over een totale waarde van € 3.750.000,-. Tegenover die 100 auto's die op jaarbasis verkocht worden staat een even groot aantal auto's dat de dealer als inruiler inkoopt. Dit komt dus neer op € 750.000,-.

Misschien dat bovenstaande cijfers je een idee geven van de geldbedragen die omgaan in het inruiltraject. Heel merkwaardig is dat juist in dit onderdeel van de autobranche zo vaak elke professionele aanpak ontbreekt. In de meeste andere branches worden voor een fractie van deze bedragen complete strategieën uitgedacht en uitgevoerd.

Conclusie:

In het totale inruiltraject gaat dermate veel geld om, dat een professionele aanpak noodzakelijk is.

INHOUDSOPGAVE:

BRONVERMELDING	0
1. DE WAARDE VAN EEN GEBRUIKTE AUTO:	5
1.1 WELKE FACTOREN BEÏNVLOEDEN DE RESTWAARDE?	7
1.2 INVLOEDEN VAN OPTIES EN ACCESSOIRES OP DE RESTWAARDE:	8
2. DE TAXATIE:	11
2.1 WANNEER TAXEREN:	11
2.2 HET UITVOEREN VAN DE TAXATIE:	12
2.3 ONDERHANDELINGEN:	14
3. HET TAXATIERAPPORT:	16
4.1 ANWB/BOVAG KOERSLIJST:	19
4.2 AUTOTELEX:	19
4.3 EUROTAX:	20
4.4 XRAY:	20
4.5 AUTOTAXATIE.NET	20
4.6 OVERIGE HULPMIDDELEN:	20
Vragen hoofdstuk 4:	21
ARTIKEL; "GEBRUIKTE AUTO KOPEN? GEBRUIK UW VERSTAND!"	22

1. DE WAARDE VAN EEN GEBRUIKTE AUTO:

Wat is een gebruikte auto waard? Deze vraag is gemakkelijker gesteld dan beantwoord. Iedere autokoper weet dat de waarde van zijn inruil bij taxatie door verschillende autobedrijven enorm kan verschillen. We zullen in dit dictaat uitleggen waar de waarde van een gebruikte auto van afhankelijk is en hoe de grote verschillen bij taxaties kunnen ontstaan.

De waarde van een gebruikte auto is van veel factoren afhankelijk. Allereerst kennen we een aantal verschillende definities van het begrip waarde in de autobranche:

Verkoopwaarde:

Dit is waarde bij verkoop van de auto door een autobedrijf in volledig geconditioneerde toestand met garantie, gegarandeerde kilometerstand en APK.

Handelswaarde:

Dit is de waarde bij aan- of verkoop aan een handelaar. Eventueel via een veiling en zonder garantie, niet of beperkt geconditioneerd, zonder APK en zonder gelijktijdige aankoop van een andere auto.

Taxatiewaarde:

Dit is de waarde dat een dealerbedrijf intern aanhoudt. De waarde van de auto in de staat zoals de auto wordt ingeruild. Deze waarde kan iets hoger liggen dan de handelswaarde omdat een merkdealer auto's van het eigen merk hoger waardeert dan dat de handel dat doet.

Inruilwaarde:

De waarde van een auto bij inruil en gelijktijdige aankoop van een vergelijkbare auto bij hetzelfde bedrijf.

Voorbeeld 1: inruil bestemd voor eigen verkoop:

Een autodealer krijgt een auto ter inruil aangeboden. Deze auto zou, volledig geconditioneerd en voorzien van BOVAG garantie en NAP, in de showroom € 15.000,- moeten opbrengen (**verkoopwaarde**). De handel biedt voor de auto in de staat zoals deze wordt ingeruild € 12.500,- (**handelswaarde**).

De dealer redeneert als volgt:

Verkoopwaarde:	€ 15.000,-	TOP ↓
Minus opknapkosten:	€ 500,-	
Minus garantie/winst/rente/overige kosten:	€ 1.250,-	
	<hr/>	
Taxatiewaarde:	€ 13.250,-	↓
Deel marge nieuwe auto*:	€ 1.000,-	
	<hr/>	
Inruilwaarde:	€ 14.250,-	DOWN

Dit wordt een TOP-DOWN berekening genoemd (de verkoopwaarde wordt als uitgangspunt genomen).

* het "deel marge nieuwe auto" zou in principe hetzelfde bedrag moeten zijn dat de koper als korting kan krijgen indien hij geen auto inruilt. Het positieve verschil tussen de taxatiewaarde en de handelswaarde ontstaat doordat de dealer voor deze jonge auto van het eigen merk een betere afzetmogelijkheid ziet dan de handelaar. **De taxatiewaarde kan nooit lager zijn dan de handelswaarde.**

Als de verkoop van de nieuwe auto doorgaat en de inruiler wordt ingekocht komt de inruiler op € 13.250,- als inkoopprijs voor de afdeling gebruikte auto's. De € 1.000,- marge/korting komt ten laste van het verkoopresultaat van de nieuw verkochte auto (verkapte korting).

Voorbeeld 2: inruil bestemt voor de handel:

Een autodealer krijgt dezelfde auto uit voorbeeld 1 ter inruil aangeboden. In dit geval is het een auto is van een vreemd merk en zal aan de handel worden verkocht. De handel biedt voor de auto in de staat zoals deze wordt ingeruild € 12.500,- (**handelswaarde**).

De dealer redeneert als volgt:

Handelswaarde (= taxatiewaarde):	€ 12.500,-	BOTTOM ↓
Deel marge nieuwe auto:	€ 1.000,-	
Inruilwaarde:	€ 13.500,-	UP

Deze manier van berekenen noemt men een BOTTOM-UP berekening omdat men uitgaat van de lage (Bottom) handelswaarde en omhoog rekent naar de inruilwaarde.

De Inruilwaarde bij de BOTTOM-UP methode is lager dan bij de TOP-DOWN berekening. Het verschil zit in het feit dat in de laatste situatie de taxatiewaarde gelijk is aan de handelwaarde. Dit verklaart waarom de inruilwaarde bij dealers van het eigen merk hoger ligt dan elders.

De hoogste inruilprijs krijgt de prospect doorgaans bij bedrijven die de inruiler weer zelf in de showroom willen gaan verkopen.

Conclusies:

1. Als we de waarde van een gebruikte auto vergelijken dienen we wel over dezelfde "waarde" te spreken;
2. Als verschillende merken als gevolg van kortingacties uiteenlopende kortingen geven, dan kan daardoor de inruilwaarde voor dezelfde auto bij verschillende dealers sterk uiteenlopen. Dit werkt verwarrend naar de consument en verhoogt het shopgedrag;
3. Leasemaatschappijen en fleetowners die nieuwe auto's tegen maximale korting kopen en de gebruikte auto's tegen handelsprijzen aan de groothandel of dealers verkopen zijn in principe niet slechter af dan een consument;
4. Een ervaren koper kijkt door de optische truc van de inruilprijs heen;
5. Het gebruik van inruilprijzen dient alleen om de consument de indruk te geven dat hij een goede zaak heeft gedaan;

Opmerking:

Met name dealerbedrijven kiezen er steeds meer voor om uitsluitend het eigen merk als occasion te verkopen en de vreemde merken direct naar de handel af te stoten.

Voorbeeld 3:

Een leerling van het ROC Aventus wil zijn 15 jaar oude Ford Escort met 394.000 km op de teller inruilen voor een nieuwe auto. Van de Escort is alleen de tankdop onbeschadigd. De handelwaarde bedraagt € 50,- vanwege de volle tank met brandstof. De nieuwe auto is een "winkeldochter" waar de dealer totaal € 2.000,- korting op wil geven. De dealer heeft twee mogelijkheden voor een offerte.

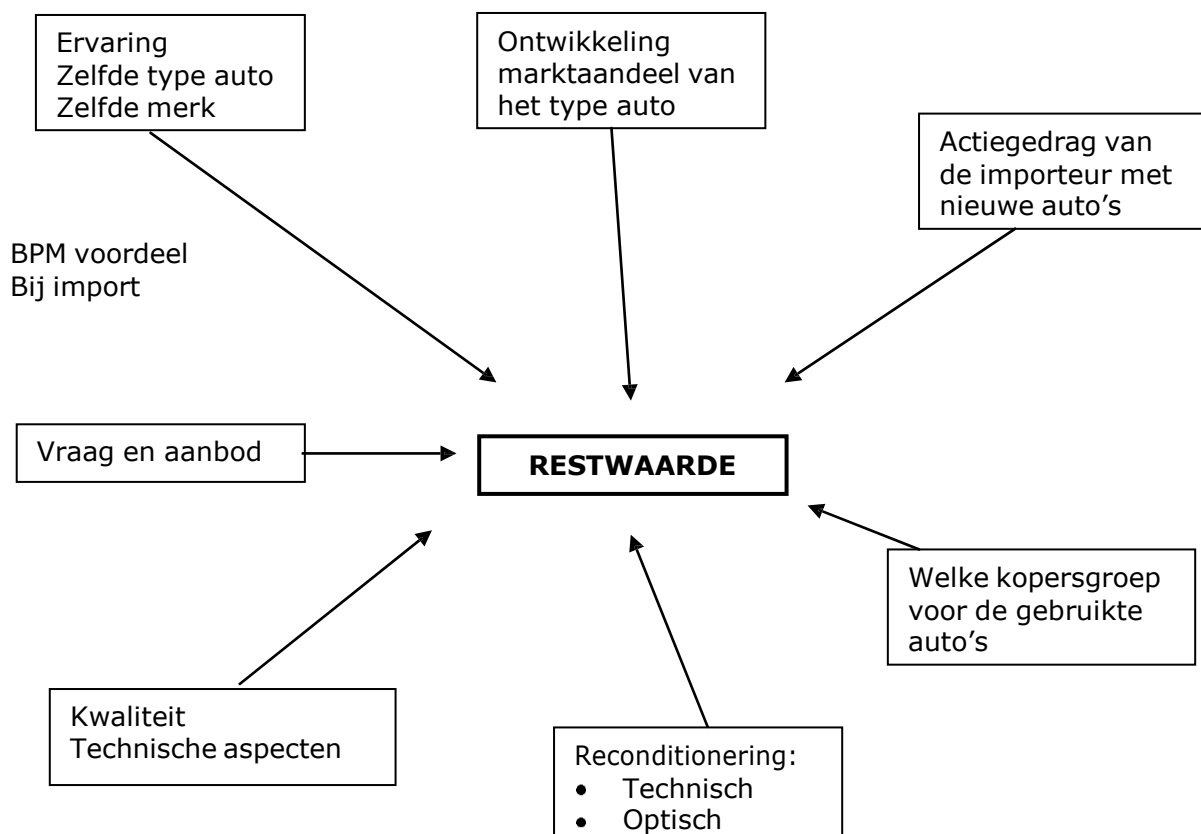
Prijs nieuwe auto:	Offerte 1: € 20.000,-	Offerte 2: € 20.000,-
Korting nieuwe auto:	€ 0,-	€ 2.000,-
Netto prijs nieuwe auto:	€ 20.000,-	€ 18.000,-
Inruil incl. korting:	€ 2.050,-	€ 50,-
Toe te betalen:	€ 17.950,-	€ 17.950,-

Hoewel het toe te betalen bedrag gelijk is, zal het verkoopgesprek na offerte 1 aanmerkelijk makkelijker verkopen dan na offerte 2. De koper krijgt op deze manier namelijk het idee dat hij een prima zaak doet. Hij krijgt een enorm bedrag voor zijn oude auto. Bovendien heeft offerte nummer 1 voor de verkoper het voordeel dat hij de hoge korting op de winkeldochter verbergt. Bij een volgende transactie kan hij weer met een lagere korting toe.

Opmerking:

Op de factuur kan dit er anders uit gaan zien, als offerte 2, i.v.m. de BTW. Na de order wel aan de klant uitleggen.

1.1 WELKE FACTOREN BEÏNVLOEDEN DE RESTWAARDE?



1.2 INVLOEDEN VAN OPTIES EN ACCESSOIRES OP DE RESTWAARDE:

In het algemeen leiden gemonteerde accessoires niet tot een hogere restwaarde. (fabrieks)Opties deels wel.

Positieve invloeden op de restwaarde hebben:

- (Metallic) kleur;
- Lichtmetalen velgen (mits origineel);
- Airconditioning;
- Automatische versnellingsbak;
- Carrosserievarianten als stationcar en MPV.
- Uitvoering en km-stand

Geen invloed op de restwaarde hebben:

- Airbags;
- Schuif/kanteldak;
- LPG-installatie (eerder negatief)
- Mistlampen;
- Boordcomputer;
- Stoelverwarming.

Afhankelijk van het segment auto's kan het ontbreken van bepaalde uitrusting een auto incourant maken. Een BMW 7 serie met een standaardkleur en een handbak is een toekomstige winkeldochter. Middenklasse en grotere auto's zonder stuurbevestiging hebben ook een probleem. Bepaalde modegevoelige kleuren kunnen als zij uit de mode zijn, moeilijk verkoopbaar worden.

1.3 Hoe ga je om met levertijd?

De nieuwe auto heeft aanzienlijke levertijd. Welke mogelijkheden hebben we om de waarde van de gebruikte auto op termijn vast te stellen?

Enige voorbeelden:

- km-verrekening
- afschrijving per maand vanaf inruil tot daadwerkelijke levering
- richtprijs afgeven. De eigenlijke inruilprijs wordt bepaald op het moment dat de nieuwe auto fysiek aanwezig is.

Vragen Hoofdstuk 1:

1. Verklaar de verschillende - hieronder genoemde - begrippen voor waarde welke in de autobranche gehanteerd worden:

- Verkoopwaarde:
- Handelswaarde:
- Taxatiewaarde:
- Inruilwaarde:

2. Verklaar de begrippen TOP-DOWN en BOTTOM-UP welke gebruikt worden bij het bepalen van de inruilwaarde:

- TOP-DOWN:
- BOTTOM-UP:

3. Bereken de **taxatiewaarde** en de **inruilwaarde** van de auto m.b.v. de volgende gegevens:

- Handelswaarde: € 11.500,-
- Geschatte verkoopprijs: € 13.995,-
- Herstelkosten: € 650,-
- Gereserveerd voor garantie: € 200,-
- Gewenste winst: € 500,-
- Rentekosten: € 50,-
- Deel marge op nieuwe auto: € 1.000,-

a. Indien de auto zelf weer verkocht wordt:

b. Indien de auto aan de handel wordt verkocht:

4. Verklaar waarom de verkapte korting (het in te leveren margedeel van de nieuwe auto) meestal in de inruilprijs van de in te ruilen auto verwerkt wordt.

5. Noem 5 opties/accessoires die wel invloed hebben op de inruilwaarde en 5 opties/accessoires die geen invloed hebben op de inruilwaarde:

Wel invloed:

-
-
-
-
-

Geen invloed:

-
-
-
-
-

2. DE TAXATIE:

In het verkoopsgesprek is de taxatie van de inruilauto misschien wel het moeilijkste onderdeel. In de meeste gevallen hangt alles hiervan af, immers **wanneer je te weinig biedt verkoop je niet. Wanneer je te veel biedt is je winst weg**. Het is daarom van groot belang alle risico's die je loopt bij inruilen van een auto zoveel mogelijk te beperken. Om te beginnen moet je altijd een taxatierapport maken. De vorm van dat taxatierapport is op zich niet zo belangrijk.

In de praktijk zien we erg vaak dat verkopers auto's taxeren zonder een taxatieformulier te gebruiken. Vaak wordt de inruilwaarde van een afstandje even bepaald, gebaseerd op niets. Recentelijk is er een marktonderzoek gehouden naar de werkwijze bij taxatie van inruilauto's. Hieruit kwamen de volgende cijfers naar voren:

- In slechts 28% van de gevallen werd naar het kentekenbewijs gevraagd;
- In slechts 23% van de gevallen werd een taxatieformulier gebruikt;
- In de resterende 45% van de gevallen werd de in te ruilen auto niet of slechts oppervlakkig bekeken.

Dat zijn cijfers, die gezien de in het voorwoord genoemde bedragen, uiterst merkwaardig zijn.

Juist in een tijd dat de marge op nieuwe auto's door allerlei omstandigheden kleiner is geworden, kan hier enorm goed verdiend worden! Veel verkopers zijn reuze trots op hun ervaring. Zij "weten" toch meteen wat een auto van merk A uit 2006 waard is.

Ter overdenking:

Een autoverkoper die privé een gebruikte auto koopt zal dit nooit doen zonder de auto nauwkeurig te bekijken en er tenminste een korte proefrit mee te maken. Echter zodra de auto voor de werkgever wordt ingekocht, kan de auto makkelijk op een afstand van 30 meter door de showroomruit (thermopane taxatie) en zonder proefrit getaxeerd worden.

Hiernaast komt het op een prospect natuurlijk ook uiterst onzorgvuldig over wanneer een verkoper zo uit de verte even naar zijn auto kijkt om dan met een deskundige blik een prijs te noemen. Het komt op een prospect veel reëler en professioneler over, wanneer zijn auto zorgvuldig getaxeerd wordt. Bovendien wordt de waarde van een gebruikte auto door erg veel factoren bepaald. Een groot aantal van deze factoren is niet direct zichtbaar.

Misschien groeit nu de overtuiging dat je bij inruilen zorgvuldig en systematisch te werk moet gaan. Wanneer je volgens een bepaalde, vaste volgorde te werk gaat, is de kans dat je bepaalde zaken over het hoofd ziet het kleinst.

2.1 WANNEER TAXEREN:

Ervaren verkopers herkennen de prospect wel die zeer snel na binnenkomst meteen vragen: "Wat krijg ik voor mijn huidige auto?" Blijkbaar is dit erg belangrijk voor de prospect. Het is niet verstandig direct op deze vraag in te gaan, immers de verkoper heeft nog geen kans gehad om (emotionele) waarde voor de nieuw te verkopen auto opgebouwd, zodat dit gesprek gedoemd is om in een prijsstrijd te eindigen.

Het is verstandig om de taxatie uit te stellen. De verkoper zou in eerste instantie net kunnen doen alsof hij de vraag niet heeft gehoord. Indien de prospect de vraag dan opnieuw stelt zou de verkoper kunnen proberen om de taxatie nog wat uit te stellen met het volgende antwoord:

“Ik begrijp dat dit belangrijk voor u is. Ik wil u echter nog het e.e.a. laten zien en heb nog wat meer informatie van u nodig om een reële inruilwaarde voor u te kunnen bepalen. Vindt u het goed dat ik daar later op terugkom?”

Op deze manier krijgt de verkoper de kans om (emotionele) waarde voor de nieuw te verkopen auto op te bouwen, zodat de prospect de auto graag wil en de prijs niet meer allerbelangrijkste is.

Eventueel kun je ook taxeren zonder direct de prijs te noemen.

Stel daarom het moment van taxeren altijd zo lang mogelijk uit.

2.2 HET UITVOEREN VAN DE TAXATIE:

Een zorgvuldige en systematische taxatie is op te delen in een aantal verschillende onderdelen. Hierna volgt een uitleg van deze delen met een aantal aandachtspunten:

1. Samen met de prospect/klant:

Het heeft diverse voordelen om de auto gedeeltelijk samen met de prospect te taxeren. Veel prospects zijn geneigd om allerhande bruikbare informatie te geven. Kraak de in te ruilen auto overigens nooit af. Het vreemde met gebruikte auto's is namelijk, dat de meeste prospects beslist problemen hebben met elk negatief geluid over hun bezit. De eigen auto wordt ingeruild, compleet met alle toegevoegde waarde van vele trouwe kilometers.

Aandachtspunten:

- Kentekenbewijs controleren (zonder kenteken kunnen we eigenlijk geen prijs afgeven). Vooral het letten op het juiste type, datum deel 1 en ongebruikelijke vermeldingen, bijv. import.
- Hoe lang is de APK nog geldig. Indien deze dicht op de einddatum zit, de prospect vragen of hij op de hoogte is van bepaalde gebreken die verhinderen dat de auto goedgekeurd wordt;
- Controleren of adresgegevens nog juist zijn;
- 1^e, 2^e of 3^e eigenaar?
- Indien auto pas kort is bezit huidige eigenaar: vragen naar de reden.
- Basisgegevens op taxatieformulier invullen;
- Controleren of kenteken en chassisnummer overeenkomen op auto;
- Exacte kilometerstand aflezen en controleren of deze logisch en/of waarschijnlijk is;
- Exterieur controleren op (herstelde) schades, krassen en deuken, schade aan ruiten. Noteer van elk plaatdeel of er een deuk/kras e.d. op zit. Controleer de voorruit en de verlichtingsunits op sterren en scheuren;
- Zoek naar tekenen van schade. Overgespoten kitranden en rubbers, afwezigheid van fabrieksstickers, ongelijke naden in het plaatwerk, kleurverschillen in het plaatwerk, afwijkende kleuren onder de deurrubbers, etc;
- Controleer de banden: profieldiepte op het slechtste punt, let op de slijtindicatie
- Zijn het reservewiel en de krik aanwezig;
- Interieur controleren en opties & accessoires noteren;
- Is het serviceboekje aanwezig. Controleer het uitgevoerde onderhoud en vraag naar beschikbare facturen van onderhoud en reparaties;
- Is de toestand van het interieur in overeenstemming met de kilometerstand (slijtage zitting bestuurdersstoel, pedaalrubbers en stuurwiel);
- Let op tekenen of de auto als lesauto, taxi of huurauto is gebruikt;
- Is er in de auto gerookt.

2. De Proefrit:

Tijdens de proefrit kan de verkoper het beste even alleen in de auto gaan rijden. De kans is namelijk groot dat de eigenaar een aantal normale testprocedures (zoals fors remmen en flink doortrekken in de versnellingen) nog nooit zelf heeft gedaan en daarom niet zal waarderen.

Aandachtspunten:

- Start de auto goed (blijft de startmotor niet hangen);
- Test de koppeling door met aangetrokken handrem in de hoogste versnelling en enig gas de koppeling op te laten komen. Bij een goed werkende koppeling moet de motor meteen afslaan;
- Trekt de auto goed op. Let op bijgeluiden;
- Schakel in alle versnellingen op en terug. Let op kraken bij terugschakelen (dit wijst op versleten synchromeshes);
- Maak het differentieel bijgeluiden;
- Maken de wiellagers een zingend geluid? Als je tijdens het rijden de koppeling intrapt en het gas loslaat is snel te horen waar een zingend geluid vandaan komt;
- Let op bandengeluiden (ruis), zgn. cuppende banden of verkeerd slijtagebeeld.
- Laat het stuur los tijdens het rijden en het remmen. Trekt de auto naar één kant?
- Uitlaatgeluid? Te hard of gerammel in de demper wijst op noodzaak vervanging;
- Bekijk de motorruimte met draaiende motor. Zijn er sporen van olie lekkage, roest, tikkende geluiden (kleppen), is er overdruk bij de oliepeilstok, zijn de olievuldop en radiator dop schoon. Als hier "sludge" aan zit dan wijst dit op koelvloeistof in de olie of andersom;

3. In de werkplaats:

Indien de eerdere controles aanleiding geven tot een verdere inspectie laat dan de auto in de werkplaats nader onderzoeken.

Aandachtspunten:

- Bij oudere auto's of hoge kilometerstanden: uitlaatgas laten testen (katalysator).

4. Terug in de showroom:

Eenmaal terug in de showroom is het verstandig om de prospect nog een aantal zaken te vragen. Dit is van belang voor het verhaalrecht indien later mocht blijken dat een aantal zaken toch niet helemaal kloppen.

Aandachtspunten:

- Bij prospect navragen of de afgelezen kilometerstand gelijk is aan het aantal gereden kilometers;
- Prospect vragen of de auto schade heeft gehad (zo ja: door wie gerepareerd);
- Vraag bij afwezigheid van het serviceboekje of de prospect dit nog heeft. Vermeldt het belang van het boekje voor de verkoopwaarde.

5. De herstelkosten bepalen:

Enige globale kosten indicaties (excl. BTW):

Plaatdeel spuiten:	€ 200 - 300
Band vervangen:	€ 50 - 150
Vooruit vervangen:	€ 350 - 500
Koplampunit vervangen:	€ 150 - 500
Koppeling vervangen:	€ 350 - 500
Versnellingsbak reparatie:	€ 750 - 1.000
Uitlaat excl. Katalysator vervangen:	€ 150 - 500
Katalysator vervangen:	€ 750 - 1.000
Differentieel repareren:	tot € 2.500
Wiellagers repareren:	€ 100 - 250

2.3 ONDERHANDELINGEN:

We bepalen nu de totale herstelkosten en nemen een eerste beslissing of deze auto zelf doorverkocht gaat worden of dat hij naar de handel gaat. Vervolgens bepalen we hoeveel onderhandelingsmarge van de nieuwe auto we bereid zijn naar de inruilprijs toe te schrijven.

Deze onderhandelingsmarge is afhankelijk van:

- De marge op de nieuw te leveren auto incl. opties;
- Het tijdstip waarop de inruiler binnenkomt;
- Eventuele bonussen van de importeur.

Bepaal het deel van de marge dat in eerste instantie als eerste bod wordt ingezet en bepaal de maximale marge die u wilt wegspeelen. **De taxatiewaarde van de inruilauto die u heeft bepaald kan in principe tijdens de onderhandelingen niet meer wijzigen. De marge die u wilt weggeven wel.** Ga nu de onderhandelingen in met het bedrag dat u je als speelruimte heeft duidelijk in je hoofd. Of je dat nu wegspeelt in de vorm van een gratis radio, een hogere inruilprijs of een kontante korting, je weet zo precies wanneer de limiet bereikt is.

Belangrijk bij prijsonderhandeling:

- Goed taxeren geeft vertrouwen.
- Taxeer de auto nauwgezet zoals beschreven staat, alles duidelijk omschrijven, ook de gebreken zonder deze extra te benoemen.
- Dit maakt de klant minder sterk in de onderhandeling.

Vragen hoofdstuk 2:

1. Verklaar het belang van het gebruik van een taxatierapport tijdens het taxeren van een auto:

2. Verklaar waarom het van belang is om de taxatie zo ver mogelijk naar achteren te schuiven in het verkoopproces:

3. Noem 5 aandachtspunten bij het samen met de prospect/klant taxeren van de auto:

-
-
-
-
-

4. Noem 5 aandachtspunten bij het maken van een taxatieproefrit met de in te ruilen auto.

-
-
-
-
-

5. Noem een aandachtspunt bij taxeren van de auto in de werkplaats:

6. Noem 3 aandachtspunten bij terugkeren in de showroom na de taxatie:

-
-
-

3. HET TAXATIERAPPORT:

Nadat we in het voorgaande hoofdstuk de noodzaak van het gebruik van een taxatierapport hebben aangegeven, zetten we de voordelen nog eens op een rijtje:

- De prospect heeft de indruk dat de verkoper serieus aandacht aan zijn auto besteedt en dus ook aan de te verkopen gebruikte auto.
- Via het kentekenbewijs kan de verkoper de prospect correct en met de juiste naam aanspreken. Bovendien krijgt hij op natuurlijke wijze het adres voor een eventueel later contact;
- De verkoper kan de inruilwaarde duidelijker motiveren;
- De werkgever of een collega kan de transactie ook verder afwickelen;
- Verkopers kunnen minder snel tegen elkaar worden uitgespeeld;
- Aan de hand van het taxatierapport kan al enige tijd voordat de auto werkelijk wordt ingeruild de werkorder worden uitgeschreven, hetgeen een efficiënte werkplaatsplanning en een verkorting van de statijd mogelijk maakt;
- De systematische werkwijze zorgt ervoor dat de verkoper de auto kostenbewuster koopt;
- Aan de hand van de gemaakte kosten kan achteraf het taxatierapport met de nieuwe gegevens worden vergeleken (nacalculatie);
- Uit de gegevens in het taxatierapport kan blijken of de gegevens van de auto bij de werkelijke inruil nog dezelfde zijn. Dit is vooral van belang indien er een lange levertijd is ontstaan.

Op de volgende bladzijde ziet u een voorbeeld van een taxatierapport.

TAXATIERAPPORT

Gegevens in te ruilen auto

Kenteken bewijs gezien:	Ja / Nee	Naam eigenaar:	_____
Kenteken:	Geel / Grijs	Huidig adres:	_____
Kenteken nummer:	_____	Woonplaats:	_____
Merk:	_____	Postcode:	_____
Type:	_____	Geboortedatum:	_____ M / V
Aandrijving:	Handgeschakeld / Automaat	Telefoon:	_____
Aantal deuren:	_____	Interesse voor:	Nieuw / Gebruikt
Kleur:	_____	Merk / Type:	_____
Brandstof:	Benzine / Diesel / LPG	Onderhouden door:	Dealer / garage
Km. Stand:	_____	Taxatie datum:	_____
Datum:	Deel 1: _____ Deel 2: _____	Naam verkoper:	_____
Bouwjaar:	_____	Naam taxateur:	_____
Kopie deel 3 aanwezig:	Ja / Nee		
APK gekeurd:	Ja / Nee		
Achter te laten accessoires:	_____		

Staat van de auto (aankruisen)

	G	M	S	Omschrijving	Geschatte kosten	
Motor						 <p style="font-size: small;">Verklaring tekens carrosserie</p> <p style="font-size: x-small;">Kleine onbel. deuk: O</p> <p style="font-size: x-small;">Diepe kras: =</p> <p style="font-size: x-small;">Grote deuk: X</p> <p style="font-size: x-small;">Lichte kras: -</p> <p style="font-size: x-small;">Vervangen: V</p> <p style="font-size: x-small;">Roest: R</p>
Koppeling						
Versnellingsbak						
Voortr. + stuurinr.						
Remmen						
Achteras						
Schokdempers V / A						
Uitlaatsysteem						
Katalysator						
Verlichting						
Accu						
Carrosserie						
Lakwerk						
Interieur						

Banden	Merk:	Lv	mm	Rv	mm	
	Merk:	Lv	mm	Rv	mm	
		Reserve	mm			

Getaxeerde waarde €

Bestemd voor verkoop particulier	0	
Bestemd voor verkoop handel	0	
Bestemd voor verkoop	0	

Aantekeningen: _____

Handtekening taxateur:		Handtekening klant:

De gegevens over het kenteken, de andere gegevens van de auto en de technische staat, als hierboven vermeld, werden naar waarheid door ondergetekende omschreven:

Vragen hoofdstuk 3:

1. Noem 5 voordelen van het gebruik van een taxatierapport:

-
-
-
-
-

4. HULPMIDDELEN BIJ DE WAARDEBEPALING:

Veel verkopers zijn trots op hun jarenlange ervaring, zodat ze zo uit hun hoofd menen te weten wat een bepaalde auto waard is. Uit de praktijk blijkt dat deze "vakmensen" nog wel eens mis kleunen. Ze bieden te veel zodat de vraagprijs te hoog wordt of ze bieden te weinig waardoor de verkoop niet doorgaat. Het is praktisch onmogelijk om de taxatiewaarden van alle auto's uit het hoofd te kennen. Door de ervaring blijkt dat het bepalen van de taxatiewaarde van het eigen merk nog wel redelijk gaat. Wanneer het een vreemd merk betreft, wordt het pas echt riskant. Als hulp bij het bepalen van de taxatiewaarden van gebruikte auto's zijn het diverse hulpmiddelen beschikbaar. Hierna worden er een paar globaal besproken:

4.1 ANWB/BOVAG KOERSLIJST:

De ANWB/BOVAG koerslijst auto verschijnt zes maal per jaar en bevat:

- In- en verkoopprijzen van gebruikte auto's t/m 7 jaar oud
- Uitgebreide voertuiginformatie
- Tarieven motorrijtuigenbelasting
- BOVAG garantiebepalingen
- BPM-tabel
- Kenteken series
- Adressen auto-importeurs

De ANWB-BOVAG koerslijst wordt door zowel particulieren (ANWB-leden) als handelaren gebruikt.



Er is ook een on-line versie van de ANWB/BOVAG koerslijst.

4.2 AUTOTELEX:

Autotelex levert langs diverse wegen richtprijzen voor handel-, inruil- en verkoopwaarden.

Zie: www.autotelex.nl

>

Producten

>

Autobedrijf

AUTOTELEX
De norm in waarden.

4.3 EUROTAX:



Ook Eurotax levert informatie over onderhoud, reparatie en restwaarden van voertuigen via boekjes, CDROM of on-line.

Zie verder: www.eurotax.nl

4.4 XRAY:

De firma X-RAY levert on-line richtprijzen via de bottom-up berekeningsmethode. De door XRAY gegeven waarden zijn **gegarandeerde handelsinkoopwaarden**. Dit houdt in dat de ingeruilde auto's voor de door XRAY geadviseerde prijzen door een aantal handelaren kunnen worden gekocht.



Zie verder: www.xray.nl

4.5 AUTOTAXATIE.NET

Via Autotaxatie.net kan op diverse manieren (tegen verschillende tarieven gegarandeerde handelsinkoopwaarden (de zogenaamde AT-Garantieprijs) afgeven.



Zie verder: www.Autotaxatie.net

4.6 OVERIGE HULPMIDDELEN:

- Internet raadplegen bijv. www.gaspedaal.nl, www.marktplaats.nl, etc.
- Collega's raadplegen.
- Handelaren raadplegen.

Vragen hoofdstuk 4:

1. Verklaar waarom het zinvol is om hulpmiddelen te gebruiken bij het bepalen van de taxatiewaarde van een auto:

2. Noem 5 hulpmiddelen voor het bepalen van de taxatiewaarde van een auto.
 -
 -
 -
 -
 -

ARTIKEL; "GEBRUIKTE AUTO KOPEN? GEBRUIK UW VERSTAND!"

In de ANWB Kampioen 2 van februari 2003 is het hierna volgende artikel afgedrukt, met als doel de consument te helpen bij het kopen van een gebruikte auto. Uiteraard is deze informatie ook interessant voor verkopers.

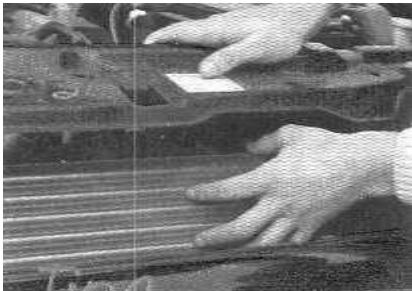
Het kopen van een gebruikte auto is een "glibberige" zaak. Zeker als u een auto (te) graag wilt hebben, is een uitglijder zo gemaakt. Houd het hoofd koel en kijk de auto rustig na op schade en achterstallig onderhoud. Elf eenvoudige tips.

TIP 1:

Vergelijk de naden aan weerszijden van de motorkap. Zijn de naden niet even breed en ligt de motorkap er scheef in, dan heeft de auto schade gehad. Vergelijk ook de naden van de achterklep en controleer of de klep aan beide kanten op gelijke hoogte sluit.



TIP 2:



Open de motorkap en controleer de radiator op (meestal groene) uitslag. Uitslag betekent lekkage, waardoor (uiterst prijzige) motorschade kan ontstaan. Is de motor zelf smoezelig en vet, kijk dan onder de auto of er oliedruppels aan het motorblok hangen. Zo ja, dan lekt de motor olie. Is de motor opvallend schoon, schroom dan vooral niet om na de proefrit nog een keer te kijken.

TIP 3:

Controleer tijdens de proefrit het aangrijpingspunt van de koppeling. Als de koppeling hoog in het pedaal aangrijpt (boven het midden), dan is er meestal sprake van een versleten koppeling.



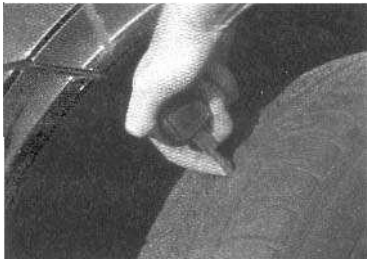
TIP 4:



Heeft de auto een lage kilometerstand voor zijn leeftijd, kijk dan of stuur, pookknop en/of pedaalrubbers kaal gesleten zijn. Zo ja, dan kan er geknoeid zijn met de kilometerstand. Vraag in zo'n geval altijd naar de Nationale Auto Pas.

TIP 5:

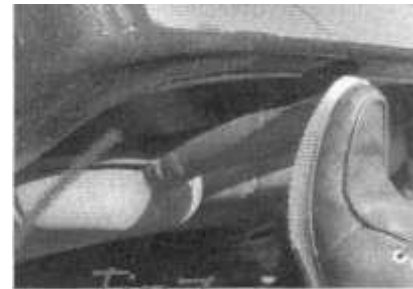
Controleer de portieren op speling. Als u een portier op- en neerwaarts kunt bewegen, zijn de scharnieren versleten.

**TIP 6:**

Meet het profiel van de banden met een profieldieptemeter (bij automateriaalzaken te koop van af een paar euro) of schat deze met behulp van een autosleutel. De ANWB adviseert vervanging bij een diepte van 2 millimeter (APK-norm is 1,6). Net als ruiten (sterren of scheuren) en lak (putten/krassen) vallen de banden niet onder de garantie. Vergeet de reserveband niet.

TIP 7:

Kijk aan de achterzijde of de uitlaat is doorgeroest. Laat de motor stationair draaien en dicht met uw voet de uitlaat: hoort u halverwege of voor een sissend geluid, dan is de uitlaat daar lek. Als de motor zo'n twee minuten stationair heeft gedraaid, geef dan gas. Een dikke blauwe walm duidt op olieverbruik, met kans op motorschade door een te laag oliepeil en een sneller slijtende katalysator (vervanging kost meer dan € 500,-).

**TIP 8:**

Druk een paar keer stevig op de hoeken van de auto. Als u loslaat, moet de auto na één of maximaal twee keer veren stil staan. Zo niet, dan zijn de schokdempers versleten.

TIP 9:

Haal de mat uit de kofferbak en controleer het laagste punt van de auto op vochtigheid. Doe hetzelfde in de voetenbak voorin. Vocht duidt op waterlekkage.



TIP 10:

Controleer de auto bij daglicht op kleurverschil. Als u twijfelt, wip dan de rubberrand bij de dichtstbijzijnde ruit met uw nagel omhoog en kijk of u daar een lakrandje ziet. Overspuiten duidt op schade.

TIP 11:

Met de voorgaande tips kunt u een gebruikte auto zelf controleren op een aantal gebreken, maar neem als het even kan iemand mee met verstand van auto's. In het algemeen geldt: hoe goedkoper de gebruikte auto, des te meer punten waarop u moet letten. Vraag naar het onderhoudsboekje (een regelmatige onderhoudshistorie is een pluspunt) en maak een proef- rit. Kijk voor het starten of alle controlelampjes werken en controleer of de verlichting, de verwarming, de ruitenwissers, de radio en alle versnellingen het doen. Maak een complete rit van snelweg tot inparkeren om een totaalbeeld te krijgen van het weggedrag. Luister naar afwijkende geluiden uit de motor. Let bij het remmen op de snelweg vooral op trillingen in het stuur en het rempedaal (duidt op kromme remschijven). Twijfelt u, zoek dan verder: auto's genoeg. Bent u geïnteresseerd in een auto met een mankement en biedt de handelaar aan om dit te verhelpen, zeg dan dat u terugkomt; sluit de koop niet vóórdát de reparatie is uitgevoerd.



Stageopdracht Hoofdstuk Taxeren

In deze stage opdracht komt het hoofdstuk taxeren aan bod.

In deze opdracht neem je het initiatief om een auto te taxeren.

Uiteraard doe je alleen na overleg met je *stage begeleider* over de taxatie uitspraken naar de klant toe!

- Geef de klant aan dat je minimaal 15 min nodig hebt voor het taxeren van de auto.
-Kentekenpapieren.
-Klanten kopje koffie?
- Taxatie uitvoeren bij voertuig.
-Compleet taxatie formulier gebruiken zodat je een duidelijk beeld krijgt van de auto!
-Merk, type, uitvoering, kenteken, motor, evt. schade etc...
- Digitaal taxeren aan de hand van gegevens voertuig.
-Check registratie voertuig, datum eerste tenaamstelling, motor inhoud.

Je hebt nu een behoorlijk compleet beeld over de inruiler.

- Bundel je bevindingen tijdens *de taxatie bij voertuig* en je *digitale taxatie* bij elkaar.
- (maak een compleet dossier en bundel deze voor je taxatie opdracht).
-Omschrijf voertuig bij 3 onafhankelijke handelaren en noteer biedingen.
-Auto in eigen bedrijfsvoorraad? Raadpleeg internet wat de landelijke verkoopprijs is bvb.www.gaspedaal.nl probeer zo exact als mogelijk te zoeken en ga in je prijs niet verder dan landelijk eind pagina 1.

Bundel deze gegevens en maak een **Top Down** overzicht!

1. Gemiddelde landelijke verkoopprijs pagina 1. (laag / hoog)
2. -/-R.O.B.(reparatie, onderhoud, banden evt. schade)
3. -/-Marge
4. -/-Korting
5. -/-Garantie

Taxatie waarde (+ marge nieuwe auto = inruil waarde / inruil prijs)

Handels waarde (+ marge nieuwe auto = inruil waarde / inruil prijs)

Voer nooit een taxatie uit zonder overleg met je verkoopleider. Overhandig je verkoopleider je taxatie en beoordeel samen je bevindingen.
--

Stage begeleider

Naam :

Dealer stempel & handtekening

Opdracht :

Maak een duidelijk werkstuk waarin jij het complete taxatie proces van stap voor stap binnen jou bedrijf in kaart brengt. Minimaal 5 foto's (mobiele telefoon) en minimaal 8 A4 blz.