

21.09.2011 - 09:30 Uhr

Gebrauchtwagenpreise unter Druck / Neuwagenrabatte und -Prämien belasten den Occasionsmarkt

Freienbach (ots) -

In zahlreichen Medien- und Internetbeiträgen wird momentan die Meinung vertreten, dass die Zeit noch nie so günstig war, ein neues Auto zu kaufen. Die währungsbedingten Neuwagenrabatte und Sonderprämien haben für Kaufinteressierte allerdings nicht nur positive Seiten. Denn markenübergreifend hohe Preisabschläge auf offiziellen Listenpreisen bringen unweigerlich auch die Restwerte von Occasionsfahrzeugen unter Druck. Dies zeigt sich spätestens beim Eintausch oder beim privaten Verkauf des eigenen Gebrauchtwagens - eine Occasion ist heute deutlich weniger wert als 2010.

Seit Anfang des Jahres betragen die in mehreren Phasen erfolgten und für Schweizer Verhältnisse unüblich hohen Preisreduktionen auf Neuwagen rund 20% - vereinzelt sogar mehr! Diese negative Preisspirale schlägt selbstverständlich auch auf die Kalkulation von Occasionspreisen durch. Junge Gebrauchte verloren deshalb im laufenden Jahr ebenfalls deutlich an Wert, wie eine Überprüfung im Internet oder mit Hilfe des Branchenstandards «Eurotax» belegt. «Seit Jahresbeginn wurden die Occasionspreise der besonderen Marktlage entsprechend angepasst», weiss Dr. Peter Ballé, Geschäftsführer des Marktanalysten und Restwertexperten Eurotax. Weitere Korrekturen hängen von der zukünftigen Listenpreis- und Rabattpolitik bei Neuwagen ab. Aufgrund der steigenden Geschwindigkeit, mit der zuletzt alle Marken teils massive Rabattaktionen lanciert haben, werden gemäss Ballé «per Oktober erneut Anpassungen notwendig. Dies bestätigen auch die über 50 externen Occasionsexperten, die Eurotax im Rahmen der Tarifierungskommission periodisch befragt».

Damit wird ein Teil der vermeintlichen Neuwagen-Schnäppchen unmittelbar relativiert. Niedrige Neuwagenpreise und hohe Restwerte sind im Occasionshandel nämlich die absolute Ausnahme. Von tieferen Restwerten - als vermeintlich erwartet - sind auch parallel importierte Fahrzeuge betroffen, sofern diese im Vergleich zum Schweizer Standard einfacher ausgestattet sind oder abweichende Garantie- und Serviceleistungen aufweisen. Deren Occasionspreise können durchaus 10% oder mehr unter den Preisen für "vergleichbare" Schweizer Fahrzeuge liegen.

Mit dem von der Schweizerischen Nationalbank fixierten Mindestkurs von SFr. 1.20 pro Euro keimt Hoffnung, dass sich die aktuelle Rabattschlacht und Schnäppchenjägerei beruhigt. Es ist auch zu hoffen, dass die Autoimporteure nun mit einer Senkung der Listenpreise reagieren und dafür im Gegenzug ihre Prämien und Rabatte auf ein vernünftiges Niveau zurückfahren. Daraus würde direkt die erwünschte Stabilisierung der aktuell stark unter Druck stehenden Occasionspreise resultieren.

Über Eurotax

EurotaxGlass's ist führender Anbieter von entscheidungsrelevanten Informationen, Analysen, Daten, Lösungen und Business Intelligence Dienstleistungen für die schweizerische und europäische Automobilwirtschaft. Das Unternehmen mit Sitz in Freienbach SZ ist mit 650 Mitarbeitern in 30 Ländern tätig. Mehr über uns und unsere Marktleistungen erfahren Sie auch im Internet unter <http://b2b.eurotaxglass.ch> (Geschäftskundenbereich) sowie unter www.eurotaxglass.ch (Webpräsenz der Division Schweiz).

Kontakt:

EurotaxGlass's International AG
Simon Büsser
Product Manager Division Schweiz
Wolleraustrasse 11a
8807 Freienbach
Tel.: +41/55/415'81'00
Tel.: +41/55/415'82'18 (direkt)
E-Mail: simon.buesser@eurotaxglass.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100000029/100704280> abgerufen werden.