



14.10.2011 - 11:45 Uhr

TCS-Untersuchung zeigt: Occasionspreise unter Druck

Bern (ots) -

Der starke Schweizer Franken hinterlässt Spuren im schweizerischen Automarkt. So werden Neuwagenkäufern zahlreiche attraktive Euro-Rabatte angeboten. Die Folge: Auch bei den Occasionsfahrzeugen gerät das Preisgefüge unter Druck. Ein vor vier Jahren gekaufter Neuwagen ist heute 60 Prozent weniger wert, wie TCS-Recherchen zeigen.

Eine TCS-Erhebung zeigt, dass der starke Schweizer Franken nicht nur die Neuwagenpreise, sondern auch jene der Occasionsfahrzeuge ins Rutschen geraten lässt. Dazu ein Beispiel: Ein vier Jahre alter VW Golf 1.4 Leader mit 103 kW/140 PS Benzinmotor mit einem Kilometerstand von 70'000 km erzielt gegenwärtig einen Eintausch-Richtwert von CHF 12'000.-. Der Wertverlust beläuft sich folglich auf CHF 19'000.

Dass ein Fahrzeug so rasch an Wert verliert, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Einerseits ist es der rasche technologische Fortschritt, der dazu führt, dass immer mehr kommende Neuwagen weniger als 6 l Benzin und weniger als 5 l/100 km Diesel verbrauchen werden. Somit ist absehbar, dass heutige Neuwagen mit einem Treibstoffverbrauch von 8 l/100 km z.B. in einigen Jahren weniger nachgefragt werden, was den Wertzerfall auf dem Occasionsmarkt erklärt. Kommt hinzu, dass im Zusammenhang mit dem starken Schweizer Franken immer mehr Anbieter attraktive Eurorabatte gewähren. Infolge der tieferen Neuwagenpreise wird der Abstand zu den Occasionsfahrzeug-Preisen kleiner. Der TCS geht davon aus, dass der Markt eine "Kurskorrektur" bewirken wird, was sich über kurz oder lang in tieferen Preisen für Occasionsfahrzeugen niederschlägt.

TCS-Tipps für Käufer und Verkäufer

Angesichts der Vielfalt von Rabatten und Spezialaktionen empfiehlt der TCS potenziellen Käufern eines Vorführwagens oder einer neueren Occasion mit tiefem Kilometerstand, sich bei seinem Garagisten nach dem aktuellen Preis eines Neuwagens zu erkundigen. So erkennt man schnell, wie gross, respektive wie klein die Preisdifferenz eines Neuwagens zu einem Occasionsfahrzeug ist. Beim "Privatkauf und -verkauf" empfiehlt der TCS als Verhandlungsbasis vom Mittelwert zwischen den "Eurotax-Richtwerten" "Ankauf und Verkauf" auszugehen. Um Aufschluss über den Zustand eines Occasionsfahrzeugs zu erhalten, rät der TCS zudem, dieses bei einem seiner Technischen Zentren prüfen zu lassen. Weiter ist zu berücksichtigen, dass sich Cabrios im Frühling und Autos mit Allradantrieb in der Regel im Herbst besser verkaufen lassen.

Kontakt:

Stephan Müller, Mediensprecher TCS, 031 380 11 44, 079 302 16 36,

stephan.mueller@tcs.ch

Die TCS-Bilder sind auf Flickr -

www.flickr.com/photos/touring_club/collections.

Die TCS-Videos sind auf Youtube - www.youtube.com/tcs.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100000091/100705829> abgerufen werden.