

28.11.2025 - 07:57 Uhr

## Winterreifen, Felgen & Co.: Wie die richtige Bereifung den Restwert Ihres Autos nach oben treibt



Wer seinen Gebrauchtwagen verkaufen möchte, achtet oft zuerst auf Lack, Kilometerstand und Serviceheft. Ein Punkt wird jedoch regelmässig unterschätzt: Reifen und Felgen. Dabei sind sie einer der schnellsten Hebel, um beim Autoverkauf oder beim Autoankauf durch den Händler einen besseren Preis zu erzielen – gerade im Winter.

Aarburg, Schweiz - November 2025: Im folgenden Ratgeber zeigt Autoankauf-Einfach, wie Sie mit der richtigen Bereifung den Restwert Ihres Autos spürbar steigern können.

### 1. Warum Bereifung für Käufer so wichtig ist

Reifen und Felgen sind sicherheitsrelevante Teile und fallen bei jeder Besichtigung sofort ins Auge. Interessenten – ob privater Käufer oder professioneller [Autoankauf Schweiz](#) durch Händler – achten besonders auf:

- Zustand der Reifen
- Profiltiefe
- Alter (DOT-Nummer)
- Marke der Reifen
- Zustand und Qualität der Felgen

Schlechte oder abgefahrene Reifen bedeuten für den Käufer sofortige Zusatzkosten. Diese Kosten werden fast

immer direkt vom Kaufpreis abgezogen. Gute Bereifung dagegen vermittelt:

- Das Auto wurde gepflegt
- Es ist sofort einsetzbar
- Es stehen keine unmittelbaren Folgekosten an

Das wirkt sich beim Gebrauchtwagen direkt in einem höheren Angebot aus.

## 2. Profiltiefe: Sofort sichtbarer Wertfaktor

Die Profiltiefe ist einer der wichtigsten Punkte bei Winterreifen. Gesetzlich sind 1,6 mm Mindestprofiltiefe vorgeschrieben, empfohlen werden jedoch bei Winterreifen mindestens 4 mm, damit sie ihre Funktion voll erfüllen.

Für den Autoverkauf gilt:

- Winterreifen mit unter 4 mm Profil wirken auf Käufer unattraktiv.
- Zwischen 4 und 6 mm ist in der Regel ein guter Kompromiss.
- Über 6 mm ist ein klarer Pluspunkt, gerade bei fast neuen Reifen.

Ein Käufer rechnet im Kopf sofort durch: „Wie lange kann ich mit diesen Reifen noch fahren, bevor ich neue kaufen muss?“ Je länger dieser Zeitraum ist, desto eher ist er bereit, einen besseren Preis für Ihren Gebrauchtwagen zu zahlen.

## 3. Alter der Reifen: DOT-Nummer als Verhandlungsargument

Neben der Profiltiefe spielt das Reifenalter eine wichtige Rolle. Auch wenig gefahrene, aber sehr alte Reifen sind ein Risiko. Die DOT-Nummer auf der Reifenflanke zeigt die Produktionswoche und das Jahr (z.B. „3521“ = Woche 35, Jahr 2021).

Als Faustregel:

Bis ca. 6 Jahre: in Ordnung, wenn Profil und Zustand stimmen

Ab 7–8 Jahren: viele Käufer planen einen baldigen Wechsel ein

Wenn Sie aktuelle, jüngere Winterreifen montiert haben, lohnt es sich, das im Inserat und im Gespräch beim [Autoverkauf](#) aktiv zu erwähnen. Das signalisiert: Hier wurde nicht gespart.

## 4. Markenreifen vs. Billigreifen

Ob Markenreifen oder No-Name-Produkte montiert sind, macht beim Eindruck des Fahrzeugs einen deutlichen Unterschied. Marken wie Continental, Michelin, Pirelli & Co. stehen für Qualität und Sicherheit – und genau das honorieren Käufer.

Vorteile von Markenreifen beim Autoverkauf:

- Höheres Vertrauen in Sicherheit und Fahrverhalten
- Eindruck von guter Pflege und verantwortungsbewusstem Vorbesitzer
- Geringerer Rechtfertigungsbedarf beim Preis

Billigreifen mit unbekanntem Namen wirken dagegen schnell wie eine Sparmassnahme. Ein professioneller Autoankäufer kalkuliert dann eher mit einem Abzug beim Ankaufspreis, weil er die Reifen eventuell tauschen muss, bevor der Wagen weiterverkauft wird.

## 5. Extra-Wert durch zweiten Radsatz (Sommer- + Winterkompletträder)

Ein besonders grosser Pluspunkt beim [Gebrauchtwagen](#) ist ein zweiter kompletter Radsatz – also z.B. Sommerreifen auf Alufelgen und Winterreifen auf Stahl- oder Alufelgen.

Das bringt mehrere Vorteile für den Käufer:

- Keine zusätzlichen Kosten für einen zweiten Reifen- oder Felgensatz
- Sofort startklar für Sommer und Winter
- Praktische Lösung, da Reifenwechsel einfacher wird

Für Sie bedeutet das:

- Sie können einen höheren Verkaufspreis ansetzen
- Ihr Angebot hebt sich von anderen Inseraten deutlich ab
- Gerade beim Autoankauf Schweiz verbessert ein zweiter Radsatz die Verhandlungsposition

Wichtig ist, dass beide Sätze in einem gepflegten Zustand sind:

- Ausreichende Profiltiefe
- Keine Risse oder Beulen
- Felgen ohne starke Bordsteinschäden

## 6. Praktische Tipps vor dem Verkauf

Bevor Sie Ihren Gebrauchtwagen inserieren oder einem Anbieter wie Autoankauf-Einfach zum [Auto Ankauf](#) anbieten, können Sie mit wenig Aufwand den Eindruck der Bereifung verbessern:

- Reifen gründlich reinigen (Profil und Flanken)
- Felgen von Bremsstaub und Schmutz befreien
- Sichtbare Bordsteinschrammen soweit möglich kaschieren
- Profiltiefe an allen vier Reifen messen und notieren
- DOT-Nummer ablesen und bereithalten
- Beide Radsätze sauber aufstellen und für Fotos vorbereiten

Gute Fotos der Reifen und Felgen sind im Inserat Gold wert. Sie unterstreichen Ihre Angaben und schaffen Vertrauen.

## 7. Bereifung als einfacher Hebel für den Restwert

Die richtige Bereifung ist einer der effektivsten Hebel, um beim Autoverkauf mehr Geld für Ihren Gebrauchtwagen zu bekommen – insbesondere im Winter.

Kurz zusammengefasst:

- Gute Profiltiefe und junges Reifenalter steigern den Wert.
- Markenreifen wirken vertrauenswürdiger und rechtfertigen einen höheren Preis.
- Ein zweiter kompletter Radsatz ist ein starkes Argument im Inserat und bei Preisverhandlungen.

Wenn Sie Ihr Auto schnell, transparent und zu einem fairen Preis verkaufen möchten, unterstützt Sie Autoankauf-Einfach beim gesamten Prozess des Autoverkauf Schweiz – inklusive realistischer Bewertung Ihrer Bereifung und ihres Einflusses auf den Restwert.

Adresse:

[Autoankauf Einfach](#)  
[Imfeld 34](#)  
[663 Aarburg](#)

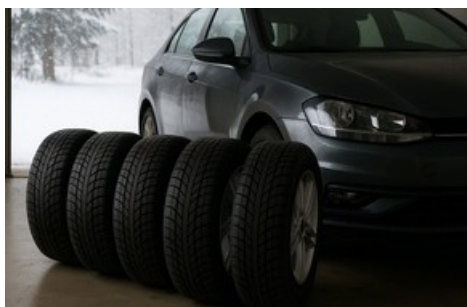
E-Mail:

[info@autoankauf-einfach.ch](mailto:info@autoankauf-einfach.ch)

Web:

[www.autoankauf-einfach.ch](http://www.autoankauf-einfach.ch)

## Medieninhalte



*Die Bereifung kann sich beim Autoverkauf positiv auswirken. (Foto: KI-Illustration für Autoankauf-Einfach)*