

BSW-Auto-Experte Udo Bergmann gibt Tipps für den erfolgreichen Wiederverkauf

Schon beim Autoneukauf an den Wiederverkauf denken

Um seinen Neuwagen nach einigen Jahren noch zu einem guten Preis weiterverkaufen zu können, sollte man bereits bei dessen Anschaffung wichtige Punkte beachten. Denn auch bei pfleglichem Umgang kann sonst das Fahrzeug nach drei Jahren über 50 Prozent weniger wert sein. Dass besonders modische Farben ein Hindernis für den Wiederverkauf sein können, ist mittlerweile bekannt. Doch auch bei der Motorisierung und den Extras heißt es, die richtige Entscheidung zu treffen. Udo Bergmann ist seit 18 Jahren Berater beim Verbraucherservice BSW, einem der größten markenunabhängigen Vermittler von Autos und Motorrädern. Er verrät, wie man den Wertverlust seines Fahrzeugs möglichst gering hält.

1. Je höher die Anschaffungskosten, desto höher der Verlust

„Je geringer der Einstiegspreis, desto niedriger in der Regel der Verlust. Auch Auslaufmodelle und Tageszulassungen bieten einen günstigen Einstieg und sollten auf jeden Fall in Betracht gezogen werden“, so Udo Bergmann. Bei EU-Zulassungen rät der Experte jedoch zur Vorsicht, denn das vermeintliche Schnäppchen ist nicht immer wirklich eines. „Oft macht der Händler vor Ort ein vergleichbares Angebot.“ Ein Preisvergleich lohnt sich also.

Und welche Fahrzeugklasse ist am wertstabilsten? Hier punkten vor allem die Kleinwagen. „Vor dem Kauf sollte man sich deshalb fragen, ob es nicht auch ein kleineres Modell tut“, so der Verkaufsprofi. Bei der Mittelklasse lohnt sich, die Marke genauer zu betrachten. So liegen die Fahrzeuge deutscher Hersteller in der Regel bei einem höheren Einstiegspreis, bieten allerdings meist auch einen höheren Werterhalt.

2. Ausstattung kann entscheidend sein

Während Klima- und Audioanlage Pflicht sind und auch eine umfangreiche Sicherheitsausstattung bei den meisten Autos eine Selbstverständlichkeit ist, gibt es durchaus Extras, die sich positiv auf den Wiederverkaufswert auswirken können. „Mein Tipp heißt Anhängerkupplung“, verrät Bergmann. „Der Trend zu Fahrradträgern am Heck hält an und wird durch die starke Nachfrage nach E-Bikes noch unterstützt.“ Diese seien viel zu schwer, um sie aufs Dach zu hieven.

Auch oft nicht serienmäßig dabei: das Xenonlicht. Hierbei handelt es sich nicht um eine Modeerscheinung. „Die zusätzliche Sicherheit, die durch die hellere und breitere Ausleuchtung der Straße erzeugt wird, hat sich durchgesetzt“, so der BSW-Experte. Xenonscheinwerfer der jüngsten Generation sind sogar mit Tagfahr- und Kurvenlicht ausgestattet und überzeugen durch absolute Langlebigkeit. Der Zukauf anderer Assistenzsysteme lohnt sich seiner Meinung nach jedoch nicht im Hinblick auf den Wiederverkauf. „Spurwechselassistent, Müdigkeits- oder Schilderererkennung und Co.

sind „nice to have“, wenn sie serienmäßig dabei sind. Da sich aber nicht wenige Autofahrer vom eigenständigen Eingreifen der Systeme beim Fahren gestört fühlen, kann man davon auch getrost absehen.“

Zur Zurückhaltung rät Udo Bergmann auch beim Thema „Navigation“. „Gerade jüngere Fahrer wollen dafür kein Extragerät, sondern laden einfach eine entsprechende App auf ihr Smartphone.“ Die zusätzlichen Ausgaben für ein gutes Navigationssystem werden sich beim Verkauf deshalb eher nicht auszahlen.

3. Vorsicht bei Spritfressern

SUVs sind nach wie vor in Mode und erzielen auch gute Preise beim Wiederverkauf. Angesichts der sich weiter nach oben schraubenden Kosten an der Zapfsäule und der Parkplatznot in den Städten ist die Zukunftsfähigkeit dieser Modelle durchaus zu diskutieren. „Auf jeden Fall sollte das SUV aufgrund seines Gewichts und des erhöhten Verbrauchs mit einem Dieselmotor ausgestattet sein“, stellt Udo Bergmann fest. Und wie steht es mit dem Allradantrieb? „Wer nie ins Gelände fährt, sollte darauf verzichten, denn er ist teuer und erhöht den Verbrauch. Und fürs Fortkommen im Winter ist eher auf die Qualität der Reifen zu achten.“

4. Elektro- und Erdgasantrieb – der Umweltfaktor

Obwohl im Kommen, haben Elektro- und Erdgasautos den Exotenstatus nach Meinung des Automobilexperten noch nicht ganz abgelegt. In Kombination mit dem bewährten Benzinantrieb könnte sich in naher Zukunft aber durchaus eine positive Nachfrage entwickeln – besonders bei Erdgas, das zugleich günstig und umweltschonend ist. „Dabei ist entscheidend, wie sich die Preise an der Zapfsäule weiterentwickeln und ob die Hersteller offensiv am Ball bleiben“, ist Bergmann überzeugt. Auf jeden Fall sollte das Auto schon im Originalzustand mit alternativem Antrieb konzipiert sein und nicht erst nachträglich umgebaut werden.

Und welchen Stellenwert hat das Umweltlabel, das anzeigen soll, wie sauber ein Auto ist und in welcher Effizienzklasse es fährt? „Auch wenn das Label Informationen zu Unterhaltskosten und Verbrauch des Fahrzeugs liefern, ist seine Aussagekraft umstritten“, so der Auto-Fachmann. „Statt die Einteilung in bestimmte Klassen zu achten, rate ich umweltbewussten Autokäufern dazu, die Höhe des Spritverbrauchs und den CO²-Ausstoß als Maßgabe zu nutzen.“

5. Ist das Auto lückenlos gewartet?

Ein lückenlos geführtes Scheckheft ist ein wesentliches Verkaufsargument, schließlich gibt es dem Käufer die Sicherheit, dass bei diesem Fahrzeug alle Serviceintervalle eingehalten und Wartungen professionell durchgeführt wurden. Und welche Rolle spielt es, bei welcher Werkstatt das Auto war? „Auch wenn es meist mehr kostet, lohnt es sich vor allem in den Anfangsjahren der Garantiezeit zu einer Vertragswerkstatt zu gehen, denn etwaige Schäden werden dort zumeist reibungslos behoben“, sagt der

BSW-Experte. Im Anschluss kann aber auch eine freie Werkstatt die richtige Wahl sein. „Wichtig ist, dass dort die Wartung nach Herstellervorgaben gemacht wird. Das ist auf jeden Fall ein Pluspunkt beim Wiederverkauf.“

6. Die professionelle Komplettreinigung: eine lohnende Investition

Harzspritzer auf dem Lack, Kratzer an der Rückenlehne und Flecken auf dem Sitzpolster: Manche Gebrauchsspuren lassen sich einfach nicht vermeiden, sind aber selbst nur schwer zu entfernen. Die Wirkung eines gepflegten Erscheinungsbildes des Fahrzeugs ist nicht zu unterschätzen, denn viele Käufer ziehen daraus enge Rückschlüsse auf den Gesamtzustand des Autos. „Ich empfehle, das Fahrzeug professionell innen und außen aufbereiten zu lassen“, so Udo Bergmann. „Die Profis haben einfach noch Pflegemittel und Tricks, die auch bei schwerwiegenden Macken wahre Wunder bewirken können.“ Die Investition von rund 100 bis 150 Euro rechnet sich, denn oft lassen sich so mindestens 500 Euro mehr beim Wiederverkauf erzielen.

Hintergrundinformationen

„BSW. Der BonusClub“, ist einer der größten markenunabhängigen Vermittler von Autos und Motorrädern. Durch die bundesweite Zusammenarbeit mit Händlern haben die BSW-Experten einen Überblick über aktuelle Marktentwicklungen und können durch Bündelung bei der Nachfrage überdurchschnittlich hohe Rabatte erzielen. Über 20.000 Partnergeschäfte bieten den Mitgliedern zudem Boni in nahezu allen Lebensbereichen. „BSW. Der BonusClub“ ist Teil der VVS-Gruppe, die über fünf Millionen Kundenkarten in rund 30 verschiedenen Systemen als Full-Service-Dienstleister betreut.

Pressekontakt

[BSW. Der BonusClub](#)

Gabriele Angermann, BSW Verbraucher-Service GmbH

Telefon: 0921/802-152; E-Mail: gabriele.angermann@bsw.de

www.bsw.de