

# Wertverlust

## Beitrag von „andreas“ vom 20. Juli 2005 um 22:57

Hallo Zusammen,

ich habe gerade mal bei VW den [Inzahlungnahmerechner](#) ausprobiert. Danach hätte ich in 17 Monaten rd. 50%

Wertverlust gegenüber dem Listenpreis. 🤔

Etwas Milderung erfährt die Ermittlung noch durch die zu berücksichtigende Sonderausstattung. 😊

Vielleicht sollte ich den V10 doch weiterfahren und den V6TDI hier weiterreichen. 😊

Gruß  
andreas

---

## Beitrag von „agroetsch“ vom 20. Juli 2005 um 22:59

Hallo andreas,

ja, nach diesem Rechner war mein Dicker auch nicht einmal mehr 30.000 Euro wert, ich glaube es waren 25.000 oder so (NP 48.000 damals, heute 50.000).. Abartig.

---

## Beitrag von „Sandokahn“ vom 20. Juli 2005 um 23:07

das ist schon grausam

irgendwo in einer Zeitung hab ich gelesen das der R5 laut Bähr und Fess nach 3 Jahren noch 70 % vom Neupreis wert sein soll ,das können die Jungs dann wohl vergessen die 70 % sind ja schon nach 10 Monaten weg 🤔

Grüße Sandro

---

## Beitrag von „dummytest“ vom 20. Juli 2005 um 23:10

Zitat von andreas

Hallo Zusammen,

ich habe gerade mal bei VW den [Inzahlungnahmerechner](#) ausprobiert. Danach hätte ich in 17 Monaten rd. 50%

Wertverlust gegenüber dem Listenpreis. 🚗

Gruß

andreas

Versuche mal über den Konfigurator den AUto Credit Light.

Da kommst du besser bei weg, weil die aus Verkaufstaktischen Gründen die Schlussrate möglichst hoch kalkulieren (ergibt niedrigere Raten).

Und wie VW so schön schreibt, die Schlussrate ist doch der Wagenwert, zu dem VW den Wagen dann zurücknimmt, wenn du ihn am Ende nicht überimmst 😄 😄

Immer aufpassen, was sie dir gerade verkaufen wollen. Ich habe diese Schlussrate meinem 😊 bei der Leasingberechnung unter die Nase gehalten, etwas knirschend hat er sie dann eingearbeitet in die Leasingrate, die wurde dann entsprechend erheblich niedriger.

---

## Beitrag von „andreas“ vom 20. Juli 2005 um 23:25

Tja, leider habe ich nicht geleast und dummerweise habe ich mich nochmal zu einer Rep. überreden lassen, sonst wäre ich mit einer Wandlung deutlich günstiger gefahren und hätte nur rd. 24% verloren. 🚗

Gruß

andreas

P.S. Der einzige Trost ist, ich kann das FA am Verlust beteiligen. 😊

## Beitrag von „n.n.“ vom 20. Juli 2005 um 23:37

Schluck ...

Bei dem Restwert der (ohne Extras) für meinen Dicken errechnet wurde kann ich mir nicht einmal einen Kleinwagen leisten.

---

## Beitrag von „T-RACK“ vom 20. Juli 2005 um 23:44

Habe meinen R5 nach 9 Monaten und 23.000 km mit 80% vom Listenpreis verkauft. Wenn ich noch den Rabatt vom Listenpreos abziehe, den ich selbst bekommen habe, kein schlechtes Geschäft. Billiger kann ich kein Auto fahren.  
Chris

---

## Beitrag von „Heinz“ vom 21. Juli 2005 um 03:51

Ich bekomme lt. Rechner noch 37.603 Euro inkl. MwSt. Gezahlt habe ich 68.000 inkl. Sonderausstattungen. Macht also ca. 45% Verlust vom Kaufpreis nach 19 Monaten. Vom Listenpreis ergibt sich ein Verlust von ca. 50%.

Ausstattungsbereinigt ergibt sich ein Verlust von ca. 35%. Überrascht mich für den V8 alles nicht wirklich. Mich hätten eher ein höherer Restwert überrascht.

Die völlig unrealistisch angenommenen hier berichteten Restwerte haben mich da schon eher und schon länger überrascht. Ehrlich gesagt kann ich mir niemals vorstellen, wie man nach 3 Jahren noch 70% bekommen kann. Das bezahlt doch kein Mensch für einen 3-Jahre alten gebrauchten Touareg.

Ich habe allerdings auch mal einen 4-Jahre alten Golf (wie erst kürzlich verkauft an VW-Händler mit Anschlußgeschäft) geprüft. Fakt ist, dass wir 11.000 EUR bekommen haben und der Rechner nur 9.000 ausweist. Macht eine Differenz von 20+ %. Was wieder zu der Binsenweisheit führt: **Restwert ist, was jemant bereit ist zu bezahlen.** 🤖

gruß  
Heinz

---

## Beitrag von „Thomas TDI“ vom 21. Juli 2005 um 07:42

Zitat von Heinz

... **Restwert ist, was jemant bereit ist zu bezahlen.** 😊

gruß  
Heinz

Richtig! Und weil das beim Kauf eigentlich keiner so genau vorhersagen kann, bin ich wieder zum Leasing zurückgekehrt. Da erlebe ich nach 3 Jahren wenigstens keine Überraschungen.

Thomas

---

## Beitrag von „Thanandon“ vom 21. Juli 2005 um 07:47

Hat einer von Euch schon mal mit Schwacke nachgerechnet/nachrechnen lassen?

---

## Beitrag von „LarryLaffer“ vom 21. Juli 2005 um 07:50

Als noch Theoretiker, mit Hang zu einem Gebrauchten, finde ich das super 😊 .

Von den Praktikern gibt's dafür natürlich 🙄🙄🙄 . Allerdings ist das bei Autos doch allgemein bekannt, dass sie nicht so gute Kapitalanlagen sind. Ich dachte das es noch schlimmer ist und die 50% schon gleich in WOB bleiben wenn man ihn da vom Hof fährt...

---

## Beitrag von „Sittingbull“ vom 21. Juli 2005 um 08:55

Hallo zusammen,

bei meinem kommt der Rechner auch auf knapp 38.000,-€. Schlecht ist einfach, dass keine Sonderausstattung berücksichtigt wird. Also sollte man vom reinen Listenpreis ausgehen, Schwachsinn. Der war wohl 59.900,-€. Das sind dann so ca. 35% Verlust in 18 Monaten, das ist wohl ziemlich Standard.

Interessant für mich, hätte ich einen V10 genommen, hätte der mich 6.000,-€ mehr gekostet und der kommt auf knapp 46.000,-€, also wäre wohl doch die bessere Alternative gewesen 🤔

Grüße von Stephan 🤖

---

### **Beitrag von „agroetsch“ vom 21. Juli 2005 um 10:29**

Hallo,

wenn man vom Listenpreis ausgeht (R5 Schalter waren 2003 37.600€) dann passt es schon eher, noch 60% Restwert (22.500 Euronen). Mit 20 Monaten und knapp 50.000km kann man wohl nicht viel mehr erwarten, mit den 10k Sonderausstattungen wären es vielleicht knapp 30.000 gewesen, naja. Soooo arg viel mehr bekomme ich durch die Wandlung auch nicht, sind halt viele km. Aber besser isses schon...

Auf jeden Fall habe ich beim Neuen Leasing gemacht, ist vielleicht in dieser Preisklasse die beste Alternative...

---

### **Beitrag von „andreas“ vom 21. Juli 2005 um 10:41**

Nun gut, ich muss die Sache mal etwas relativieren. 😊

Der Inzahlungnahmerrechner berechnet ja nur den Einkaufspreis des Händlers. Der muss ggf. noch Mehrwertsteuer berechnen, 12 Monate Gewährleistung geben und natürlich will er auch einen Gewinn machen. Die Sonder-

ausstattungen sind extra zu berechnen, ggf.  
muss der Händler auch noch TÜV und AU  
machen und das Fz. um- bzw. abmelden. 😬

Berücksichtigt man alle diese Faktoren mit und  
verkauft den Wagen selbst, so sieht die Sache  
schon ganz anders aus. Ich rechne für meinen  
im Herbst mit 50 - 55 T€, das wären dann  
"nur" noch 20 bis 30 % Wertverlust und das wäre  
für 1,5 Jahre und über 60 Tkm okay. 😊

Gruß  
andreas

---

### **Beitrag von „dreyer-bande“ vom 21. Juli 2005 um 11:04**

Hallo,

diese Spielerei ist ja ganz schön!  
Nur wie sagt Heinz: Wert ist der Dicke den Preis, den jemand bereit ist zu zahlen!  
Dies gilt natürlich nicht nur für den Dicken.:D

Außerdem kann der Konfigurator den Preis von meinen Dicken nicht berechnen:

***Es liegen uns leider noch keine Preisinformationen vor. Möglicherweise ist Ihr Fahrzeug ein zu neues Modell.***

*Bitte beachten Sie, daß wertbeeinflussende Faktoren wie z.B. regionale Besonderheiten, unterschiedliche Serien- und Sonderausstattungen sowie der individuelle Zustand Ihres Fahrzeuges hier nicht berücksichtigt werden können. Eine exakte Gebrauchtfahrzeugaewertung - unter Berücksichtigung aller relevanten Einflußgrößen - ist nur nach Begutachtung durch die Sachverständigen der freiberuflich tätigen DAT-Prüf- und Schätzungsstellen (siehe Schätzungsstellenverzeichnis) bzw. dem Fachpersonal von Automobilbetrieben mit Hilfe des Daten- und Informationssystems SilverDAT II möglich.*

Gruß

---

## **Beitrag von „Thomas TDI“ vom 21. Juli 2005 um 12:23**

Versucht es doch mal unter <http://www.autobudget.de>. Dort kann man auch die Extras mit einbeziehen.

Thomas

---

## **Beitrag von „Sandokahn“ vom 21. Juli 2005 um 12:39**

Zitat von Thanandon

Hat einer von Euch schon mal mit Schwacke nachgerechnet/nachrechnen lassen?

Ja hab ich da ist für meinen Liste 48k ein Händlerverkaufspreis von ca 37k bei 9 Monaten und 11 tkm rausgekommen.

Grüße Sandro

---

## **Beitrag von „dreyer-bande“ vom 21. Juli 2005 um 13:08**

Zitat von Thomas TDI

Versucht es doch mal unter <http://www.autobudget.de>. Dort kann man auch die Extras mit einbeziehen.

Thomas

Hallo Thomas,  
geht auch nicht, da sie keinen R5 Automatik kennen.  
Den Individual kennen sie dort auch nicht.

Gruß

---

## Beitrag von „agroetsch“ vom 21. Juli 2005 um 13:24

Zitat von dreyer-bande

[...] da sie keinen R5 Automatik kennen.

Das sollte euch zu denken geben!!!



---

## Beitrag von „jamesbond“ vom 21. Juli 2005 um 13:34

Zitat von Thomas TDI

Versucht es doch mal unter <http://www.autobudget.de>. Dort kann man auch die Extras mit einbeziehen.

Thomas

Es hilft wohl nur Markt beobachten und genau aufpassen, was "Datenbankpreise und -restwerte" wert sind.

Ich habe gerade einen T4 an einen Händler verkauft ..... für 67% mehr, als bei <http://www.autobudget.de> ausgerechnet.

Den gebrauchten Golf für meinen Sohn habe ich bei einem VW-Händler 18% unter der Bewertung (Händlerverkaufspreis) von <http://www.autobudget.de> bekommen.

..... wert sind Fahrzeuge immer das, was dafür gezahlt wird.

LG  
james

---

**Beitrag von „LarryLaffer“ vom 21. Juli 2005 um 14:02**

Zitat von jamesbond

..... wert sind Fahrzeuge immer das, was dafür gezahlt wird.

dann sollten hier vielleicht ein paar "echte" Zahlen her. Wer hat wann, welchen Preis für welchen Wagen gezahlt oder bekommen?

---

**Beitrag von „dreyer-bande“ vom 21. Juli 2005 um 14:18**

Zitat von LarryLaffer

dann sollten hier vielleicht ein paar "echte" Zahlen her. Wer hat wann, welchen Preis für welchen Wagen gezahlt oder bekommen?

Na, dass wäre ja mal eine Maßnahme. Nur wen interessiert mein Neupreis?

Gruß

---

**Beitrag von „LarryLaffer“ vom 21. Juli 2005 um 14:24**

Zitat von dreyer-bande

Na, dass wäre ja mal eine Maßnahme. Nur wen interessiert mein Neupreis?

Gruß

Vergleichbarer wäre wohl der Listenneupreis. Wer seinen Wagen verkauft schreibt ja auch nicht groß dazu, dass er 10k weniger bezahlt hat... Andererseits ist jemand der weniger als Listenpreis bezahlt hat auch eher bereit für weniger zu verkaufen. Wie groß mag wohl der Rabatt auf den Wiederverkauf einfluss haben ... 🚗

---

### **Beitrag von „dreyer-bande“ vom 21. Juli 2005 um 14:54**

Zitat von LarryLaffer

Vergleichbarer wäre wohl der Listenneupreis. Wer seinen Wagen verkauft schreibt ja auch nicht groß dazu, dass er 10k weniger bezahlt hat... Andererseits ist jemand der weniger als Listenpreis bezahlt hat auch eher bereit für weniger zu verkaufen. Wie groß mag wohl der Rabatt auf den Wiederverkauf einfluss haben ... 🚗

Tja? 🚗 Geben die Werksangehörigen oder Großabnehmer ihren Vorteil auch weiter?

Ich behaupte: Nein!

Gruß

---

### **Beitrag von „tthom“ vom 21. Juli 2005 um 16:59**

Sollte man nicht einfach bei mobile.de oder autoscout24.de nachsehen, was gleichwertige Autos so im Schnitt kosten?

Wenn man dann ein paar Euro billiger anbietet, sollte man doch einen Käufer finden! Es sei denn, wirklich niemand wollte einen T. kaufen.

Muß aber auch noch zu diesem Thema sagen: Ich hab mir einen V8 Jahreswagen geholt, weil dieser so viel billiger war als ein neuer V6 TDI, das könnte ich mit billigeren Spritkosten nicht so schnell reinfahren. Zudem konnte ich den gleich mitnehmen;)

Gruß Thomas

---

## Beitrag von „LarryLaffer“ vom 21. Juli 2005 um 17:03

Zitat von tthom

Sollte man nicht einfach bei mobile.de oder autoscout24.de nachsehen, was gleichwertige Autos so im Schnitt kosten?

nur das man dann noch nicht weiß zu welchem Preis der Wagen wegging (und das war ja die letzte definition des Werts) und auch nie sagen kann ob es wirklich ein Angebot ist. Da stehen auch R5 mit 6000km unfallfrei für 19.000€ drin, was den 'Schnitt' wohl extrem verfälscht...

---

## Beitrag von „tthom“ vom 21. Juli 2005 um 17:08

Ich denke, diese "Schein-Angebote" kann man mit ein wenig gesundem Menschenverstand schon ausfiltern. Die fallen meist direkt, spätestens nach dem lesen der Anbieter-Adresse auf.

Das die Autos dann noch etwas runter gehandelt werden ist klar, aber glaubst Du wirklich, daß man da noch tausende Euro runter handeln kann?

---

## Beitrag von „Thomas TDI“ vom 21. Juli 2005 um 20:19

Zitat von LarryLaffer

dann sollten hier vielleicht ein paar "echte" Zahlen her. Wer hat wann, welchen Preis für welchen Wagen gezahlt oder bekommen?

Kein Problem: Meiner geht nach 3 Jahren und 45.000 km für 63 % zurück.

Thomas

## Beitrag von „Sittingbull“ vom 21. Juli 2005 um 21:13

Zitat von Thomas TDI

Versucht es doch mal unter <http://www.autobudget.de>. Dort kann man auch die Extras mit einbeziehen.

Thomas

Hallo Thomas,

interessante Empfehlung, da komme ich auf 46.200,- Händler EK und 55.500,- VK.

[LarryLaffer](#): Listenpreis damals ca. 74.000,- und tatsächlich 65.000,- bezahlt.

Grüße von Stephan 

---

## Beitrag von „andreas“ vom 28. Juli 2005 um 23:40

Es ist erschreckend, selbst die Kleinwagen habe solch hohen Wertverluste. Unser Micra hat nach 26 Monaten und 28 Tkm wohl auch einen Wertverlust von über 50%.



andreas

P.S. Meine Mutter hat für ihren 11 Jahre alten mit 110 Tkm letztes Jahr noch 2000 € bekommen, gekostet hatte der ohne ABS, Airbag, etc. mal 10 T€.

---

## Beitrag von „Thomas TDI“ vom 29. Juli 2005 um 07:45

Zitat von andreas

Es ist erschreckend, selbst die Kleinwagen habe solch hohen Wertverluste. Unser Micra hat nach 26 Monaten und 28 Tkm wohl auch einen Wertverlust von über 50%.



andreas

P.S. Meine Mutter hat für ihren 11 Jahre alten mit 110 Tkm letztes Jahr noch 2000 € bekommen, gekostet hatte der ohne ABS, Airbag, etc. mal 10 T€.

Alles anzeigen

Werterhalt war ja noch nie die Stärke japanischer Autos!

Thomas

---

### Beitrag von „hrohunter“ vom 23. August 2005 um 11:25

Zitat von Thomas TDI

Werterhalt war ja noch nie die Stärke japanischer Autos!

Thomas

aber auch deutsche "wertstabile" Fahrzeuge sind nach drei Jahren nix mehr wert! 🙄🙄🙄

Meinen Benz C-220 CDI (Neupreis 38000 Euronen) EZ 01/2002 habe ich nur für 17000 Euro verkaufen können. 56 % Wertverlust! Die sind mir doch ein bißchen heftig. Ein Gebrauchtwagenhändler wollte mir tatsächlich nur 15500 Euro geben. 🙄🙄 Ich habe an die Stirn getippt, bin gegangen...

### **Beitrag von „dreyer-bande“ vom 23. August 2005 um 11:54**

Hallo,

ich behaupte mal, dass der relative hohe Wertverlust ursächlich sicher auch mit den hohen Anschaffungskosten in Deutschland zusammenhängt.

Dies kann natürlich auch ein subjektiver Eindruck sein, da ich dies so nicht belegen kann.

Gruß

---

### **Beitrag von „dummytest“ vom 23. August 2005 um 12:22**

habe gerade einige Werte aus Leasing-Anfragen noch "Kopf":

Toyota Landcruiser Travel, Diesel, Automatik nach 3 Jahren, 75 TKm noch 55% Restwert (v.Listenpreis)

gleicher Wert wie ein VW Touareg V6TDI.

Sicherlich nur die kalkulierten Restwerte (wohl Händler-Einkauf) aus einem Leasing-KM Vertrag, also "zeitgemässer Zustand", Extras incl.

---

### **Beitrag von „Thomas TDI“ vom 23. August 2005 um 12:35**

Zitat von hrohunter

aber auch deutsche "wertstabile" Fahrzeuge sind nach drei Jahren nix mehr wert!



Meinen Benz C-220 CDI (Neupreis 38000 Euronen) EZ 01/2002 habe ich nur für 17000 Euro verkaufen können. 56 % Wertverlust! Die sind mir doch ein bißchen heftig. Ein Gebrauchtwagenhändler wollte mir tatsächlich nur 15500 Euro geben. 🤔 Ich habe an die Stirn getippt, bin gegangen...

LG Roland

Na, wenn du da mal nicht über den Tisch gezogen worden bist (es sei denn, der Wagen hatte viele km runter oder hatte kein Leder u.ä.). Mein zwei Jahre älterer A6 aus 2000 hat immerhin noch das gleiche gebracht (war zwar etwas teurer in der Anschaffung, der LP lag aber noch bei 17.500 EUR. Den hat der Markt aber dann doch nicht hergegeben.)

Thomas

---

### Beitrag von „Dieter131“ vom 23. August 2005 um 12:41

Zitat von Thomas TDI

Werterhalt war ja noch nie die Stärke japanischer Autos!

Thomas

Hallo Thomas,

Dies aber auch eine Frage des Standpunkts. Auf Grund der Qualität und des sehr geringen Ausfallquote fahren Toyotafahrer ihr Fahrzeug erheblich länger und kommen daher nicht so häufig in das Problem mit dem heftigen Wertverlust in den ersten 3 oder 5 Jahren.

Versuche mal spasseshalber einen Toyota Yaris unter 3 Jahre auf dem Gebrauchtmart zu bekommen. Nur sehr sehr wenige Angebote. Gehst Du in die Rubrik Polo oder Corsa wirst Du überhäuft mit Angeboten und nicht nur wegen den Verkaufszahlen.

Gruß

Dieter 

---

## Beitrag von „dschlei“ vom 23. August 2005 um 14:30

Es sit eigentlich interessant zu sehen, welchen Einfluss ein wenig Wasser auf den Wertverlust hat!

Die Japaner sind die Autos mit dem geringsten Wertverlust in den USA, gefolgt von den grossen Pick-Up's und SUV's made in USA. Den grössten Wertverlust hat z. Zt. der V8 Touareg, gefolgt vom V6. Selbst der kleinste und billigste Chevy hat einen besseren Werterhalt als der Dicke. Das ganze scheint sich hier nach der Zuverlässigkeit zu richten. Sobald Consumer Rport ein Auto als zuverlässig oder nicht zuverlässig erklrt ändert sich der Wertverlust.

VW ist seit Jahren am unteren Ende der Skala, und der Dicke ist dort ganz unten. Daher hat VW auch so einen Verkaufseinbruch erlitten. Ich habe gerade einen Brief von VW bekommen, in welchem mir angeboten wurde, meinen Wagen einzutauschen und einen neuen VW zum VW Mitarbeiterpreis zu kaufen, zusätzlich würde ich noch 500\$ in bar bekommen! Wenn ich nur eine Probefahrt machen würde, würde ich einen freien Ölwechsel bekommen! :trinken

---

## Beitrag von „hrohunter“ vom 23. August 2005 um 14:42

Zitat von Thomas TDI

Na, wenn du da mal nicht über den Tisch gezogen worden bist (es sei denn, der Wagen hatte viele km runter oder hatte kein Leder u.ä.). Mein zwei Jahre älterer A6 aus 2000 hat immerhin noch das gleiche gebracht (war zwar etwas teurer in der Anschaffung, der LP lag aber noch bei 17.500 EUR. Den hat der Markt aber dann doch nicht hergegeben.)

Thomas

Der Benz hatte schon Komplettausstattung, und in meinen drei Jahren schlappe 90000 km auf der Uhr (real, ohne zu drehen!). Aber ich denke mal, der Markt ist mit Fahrzeugen übersättigt, auch mit gehobenen Autos. Denn sieht man sich nur die online-Angebote an, wird mit über 100000 Fahrzeugen geworben. Rechnet man mal hoch, das Händler nur ihre besten Angebote reinstellen (jedes zehnte Auto) und nicht wenige gar nicht im Netz sind, dazu die kleinen Autohändler - wird mir jeder bei pflichten. Den T werde ich deshalb mindestens fünf Jahre

fahren - die Wertverluste davor sind mir einfach zu heftig.

LG Roland

---

### **Beitrag von „Thomas TDI“ vom 23. August 2005 um 20:06**

Zitat von hrohunter

Der Benz hatte schon Komplettausstattung, und in meinen drei Jahren schlappe 90000 km auf der Uhr (real, ohne zu drehen!). Aber ich denke mal, der Markt ist mit Fahrzeugen übersättigt, auch mit gehobenen Autos. Denn sieht man sich nur die online-Angebote an, wird mit über 100000 Fahrzeugen geworben. Rechnet man mal hoch, das Händler nur ihre besten Angebote reinstellen (jedes zehnte Auto) und nicht wenige gar nicht im Netz sind, dazu die kleinen Autohändler - wird mir jeder bei pflichten. Den T werde ich deshalb mindestens fünf Jahre fahren - die Wertverluste davor sind mir einfach zu heftig.

LG Roland

Ja, da hast du natürlich völlig Recht. Der Markt ist ziemlich tot. Das habe ich auch beim Verkauf meines Audis gemerkt (hatte ich ja damals drüber berichtet).

Darum kam für mich beim Neuen nur Leasing in Frage. Da weiß ich wenigstens, mit welcher Summe ich nach drei Jahren Nutzung kalkulieren muss.

Thomas

---

### **Beitrag von „T-RACK“ vom 23. August 2005 um 20:28**

Sehr wichtig beim Wiederverkauf ist die Ausstattung.

Nicht zu viel drin - da wird das Auto zu teuer. (Z.B. bekommt man das Geld für die Luftfederung oder Schiebedach nicht unbedingt wieder).

Aber auch nicht zu wenig: Beliebte Lackierung, Leder, Klima, Navi sind ein muß für guten

Werterhalt. Auch die Anhängerkupplung ist sehr gefragt. Habe ich bei meinem V6TDI extra für den Wiederverkauf bestellt, obwohl ich sie nicht brauche.

Und man muß auf andere Märkte sehen, z.B. Italien oder Frankreich. Italiener kaufen mehr silber, Franzosen mehr grau und schwarz.

Ich habe meinen R5 zu einem sehr, sehr guten Preis verkaufen können. Ging in den Export nach Frankreich.

Chris

---

### Beitrag von „AceofspadeS“ vom 24. August 2005 um 09:10

Zitat von T-RACK

Sehr wichtig beim Wiederverkauf ist die Ausstattung.

Nicht zu viel drin - da wird das Auto zu teuer. (Z.B. bekommt man das Geld für die Luftfederung oder Schiebedach nicht unbedingt wieder).

Aber auch nicht zu wenig: Beliebte Lackierung, Leder, Klima, Navi sind ein muß für guten Werterhalt. Auch die Anhängerkupplung ist sehr gefragt. Habe ich bei meinem V6TDI extra für den Wiederverkauf bestellt, obwohl ich sie nicht brauche.

Und man muß auf andere Märkte sehen, z.B. Italien oder Frankreich. Italiener kaufen mehr silber, Franzosen mehr grau und schwarz.

Ich habe meinen R5 zu einem sehr, sehr guten Preis verkaufen können. Ging in den Export nach Frankreich.

Chris

Mir war der Wiederverkaufswert eigentlich egal, weil ich vorhabe, den Dicken so lange zu fahren, bis der Wert sowieso keine Rolle mehr spielt. Ich habe ihn mit all dem ausgestattet, was ich zu brauchen glaubte, ob ich damit richtig lag, werde ich erst sehen...

...wenn ich ihn denn endlich mal bekomme.



Ace

---

### Beitrag von „hrohunter“ vom 24. August 2005 um 10:34

Zitat von AceofspadeS

Mir war der Wiederverkaufswert eigentlich egal, weil ich vorhabe, den Dicken so lange zu fahren, bis der Wert sowieso keine Rolle mehr spielt. Ich habe ihn mit all dem ausgestattet, was ich zu brauchen glaubte, ob ich damit richtig lag, werde ich erst sehen...

...wenn ich ihn denn endlich mal bekomme.



Ace

Hi Ace,

wozu brauchst du denn 'nen Dicken. Seh ich mir die Wetterlage an, wäre doch ein Schlauchboot das effektivere Fortbewegungsmittel 🐼 ... (aber nun - duck... und wech)

LG Roland

---

### Beitrag von „tengel“ vom 24. August 2005 um 10:58

....habe auch schon mit dem Gedanken gespielt mir den V6 TDI zu holen und mein R5 , ! Jahr alt ,30.000 km, zu verkaufen. Es liegt sicher daran, dass man sich durch neue Ausstattungsfeatures (DVD Player) oder höhere Leistung etc. locken läßt. Aber :

NEVER CHANGE A WINNING TEAM....

Bisher läuft meiner ohne Problem, nur Kleinigkeiten (knarrende Mittelarmlehen, aber behoben...) Daher, warum soll ich mein gutes Fahrzeug eintauschen ? Ich bin schon lange kein sportlicher Fahrer mehr, die Leistung des R 5 ist sicher ausreichend und es stört allenfalls das Ego wenn man an der Ampel zunächst von Kleinwagen überholt wird.

Ich halte es für ausreichend u. wirtschaftlich mind. 5 Jahre zu fahren, dann hat sich der Wertverlust auf einen Sockel gefestigt, der geht nicht mehr tiefer. Das ging mir mit meinem Audi TT ähnlich, der hatte 120.000 km runter , war beim Verkauf 2004 4 Jahre alt und für € 24.000,- gebraucht gekauft. Ich hatte ihn für knapp € 11.000 verkaufen müssen, da ich dachte dass weiteres Fahren u. Halten des Fahrzeugs weitere Wertverluste bedeutet. Tatsächlich wird bis heute kein TT unter € 10.000 verkauft. Sogar ein Händler würde mir heute noch mind. soviel

geben. Das scheint der unterste Sockel zu sein. Hoffe, der Dicke kann sich auch auf einen wirtschaftlich guten Sockel nach ca. 5 Jahren einspielen

Martin

---

### **Beitrag von „jemy“ vom 24. August 2005 um 12:06**

Zitat von tengel

es stört allenfalls das Ego wenn man an der Ampel zunächst von Kleinwagen überholt wird.

Martin

Wieso,

du sitzt doch so hoch das du das Kleinzeug gar nicht siehst.



---

### **Beitrag von „andreas“ vom 24. August 2005 um 13:39**

Zitat von tengel

..... Es liegt sicher daran, dass man sich durch neue Ausstattungsfeatures (DVD Player) .....

Vorsicht, das DVD-Navi spielt nur die Navi-DVD ab, sonst nichts.



---

### **Beitrag von „dreyer-bande“ vom 24. August 2005 um 14:36**

Zitat von tengel

....habe auch schon mit dem Gedanken gespielt mir den V6 TDI zu holen und mein R5 ,  
! Jahr alt ,30.000 km, zu verkaufen. Es liegt sicher daran, dass man sich durch neue  
Ausstattungsfeatures (DVD Player) oder höhere Leistung etc. locken läßt. Aber :

NEVER CHANGE A WINNING TEAM....

Bisher läuft meiner ohne Problem, nur Kleinigkeiten (knarrende Mittelarmlehen, aber  
behoben...) Daher, warum soll ich mein gutes Fahrzeug eintauschen ? Ich bin schon  
lange kein sportlicher Fahrer mehr, die Leistung des R 5 ist sicher ausreichend und es  
stört allenfalls das Ego wenn man an der Ampel zunächst von Kleinwagen überholt  
wird.

.....

Martin

Alles anzeigen

Hallo Martin,  
bist Du sicher, nach der Landung den Bremsfallschirm wieder zusammengefaltet zu haben?;)

Gruß

---

### **Beitrag von „sbk“ vom 20. Oktober 2005 um 08:45**

Ohne die vorhergehenden Seiten gelesen zu haben:

Wertverlust für einen 02/05 zugelassenen V6TDI Individual liegt momentan bei 35%,  
umgerechnet hat mich jeder gefahrene Kilometer 1,22 € zzgl. Steuer, Versicherung,  
Verbrauchsstoffe etc. gekostet.

Finde ich schon ein wenig unverschämt.....

Grüße

sbk

## Beitrag von „T-RACK“ vom 20. Oktober 2005 um 09:04

Zitat von sbk

Ohne die vorhergehenden Seiten gelesen zu haben:

Wertverlust für einen 02/05 zugelassenen V6TDI Individual liegt momentan bei 35%, umgerechnet hat mich jeder gefahrene Kilometer 1,22 € zzgl. Steuer, Versicherung, Verbrauchsstoffe etc. gekostet.

Finde ich schon ein wenig unverschämt.....

Grüße  
sbk

Das ist alles relativ.

Der Wertverlust hängt sehr viel mit der Ausstattung zusammen.

Wenn man ein vernünftiges Verhältnis zwischen Preis und komfortabler Ausstattung (Automatic, Leder, Navi, Klima,) wählt, dürfte sich der Wertverlust in Grenzen halten.

Über-ausgestatte Fahrzeuge haben einen deutlich höheren Wertverlust, weil keiner den hohen Preis bezahlen will (Schiebedach, Luftfederung)

Individueller Geschmack (auch die Individual-Ausstattung) kann beim Verkauf der "Killer" sein und ist gleich 2 x teuer - bei der Anschaffung und beim Wiederverkauf.

Die "falsche" Lackierung (weiß, rot) kann den Touareg schnell zum Ladenhüter machen - und das drückt den Preis.

Ich habe meinen R5 nach 10 Monaten und knapp 25.000 km ca. 18% unter Listenpreis verkauft. Wenn ich meinen Rabatt abziehe, ein respektables Ergebnis - billiger kann ich nicht fahren.

Chris

---

## Beitrag von „Heinz“ vom 20. Oktober 2005 um 10:04

Zitat von sbk

Ohne die vorhergehenden Seiten gelesen zu haben:

Wertverlust für einen 02/05 zugelassenen V6TDI Individual liegt momentan bei 35%, umgerechnet hat mich jeder gefahrene Kilometer 1,22 € zzgl. Steuer, Versicherung, Verbrauchsstoffe etc. gekostet.

Finde ich schon ein wenig unverschämt.....

Grüße  
sbk

Nach einem halben Jahr kann man kaum Aussagen über die Entwicklung des Wertverlustes treffen. Wenn man für Neufahrzeuge bis zu 15% Rabatt bekommt ist es doch logisch, dass ein Gebrauchtfahrzeug nicht für 20% über den Tisch geht (Ausnahmen mag es immer geben. Allerdings wäre ich nicht bereit für *nur* 18% Abschlag ein Gebrauchtfahrzeug mit 25.000Km zu kaufen).

Kann also durchaus sein, dass die 35% auch noch nach einem Jahr stehen. Wie allerdings bereits hier geschrieben muss man für fast jede Extraausstattung (Navi mal ausgenommen) einen sofortigen überproportionalen Wertverlust in Kauf nehmen. Prozentual relativiert sich dieser mit der Dauer der Fahrzeugnutzung. Aber einen Touareg nur kurze Zeit zu halten und dann zu verkaufen dürfte in aller Regel mit einem hohen Abschlag zu bezahlen sein.

gruß  
Heinz

---

### **Beitrag von „hrohunter“ vom 20. Oktober 2005 um 12:23**

Zitat von sbk

Ohne die vorhergehenden Seiten gelesen zu haben:

Wertverlust für einen 02/05 zugelassenen V6TDI Individual liegt momentan bei 35%, umgerechnet hat mich jeder gefahrene Kilometer 1,22 € zzgl. Steuer, Versicherung, Verbrauchsstoffe etc. gekostet.

Finde ich schon ein wenig unverschämt.....

Grüße

sbk

Alles anzeigen

Mit Verlaub finde ich das auch einen übertrieben hohen Wertverlust. Meine Erfahrung sagt aber auch, dass neben der Ausstattung das Verkaufsgebiet eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt. Hier in MeckPomm würde ich den Dicken nie verkaufen, würde eher nach Hamburg oder Niedersachsen gehen.

LG Roland

---

### **Beitrag von „Mean-Andi“ vom 20. Oktober 2005 um 13:07**

Interessanter Thread.

Da ich billigt geleast habe, ist mir der Restwert relativ egal. Trotzdem habe ich ein Leasing-Modell mit km-Abrechnung gewählt und nicht mit Restwertabrechnung, das macht oft den kleinen Unterschied aus. D.h. wenn ich mehr km, als vereinbart fahre, zahle ich je km ein paar Cent, wenn ich weniger fahre, bekomme ich ein paar wenige Cent.

Es gab gerade bei Restwertabrechnung schon desöfteren Diskussionen, wenn das Auto angeblich nicht den vereinbarten Restwert hatte, wurde ein Gutachter bestellt, der den tatsächlichen Wert feststellte. Wenn dieser unter dem vereinbarten RW war, mußte der Leasingnehmer diese Differenz bezahlen. Aus diesem Grund haben ich für Firmenfahrzeuge kein Leasing mehr, den die Transporter, welche im Jahr zwischen 120.000 - 200.000 km fahren, sind nun einmal runtergeritten, wenn ich sie verkaufe, alleine schon von der Laufleistung her.

Zum Thema Wertverlust an sich :

1997 kaufte ich mir mein 1. ganz neues Auto, einen Mercedes C 250 TD, mit 150 PS, Automatik, Klima, etc. Es kam nur Mercedes, Citroen oder Opel damals in Frage, weil ich nur bei den Firmen kaufen wollte, die auch mit meiner Firma Gegengeschäfte machten. Auf Anraten des Verkäufers wegen dem Wiederverkauf als Kombi und in silbermetallic. NP waren 77500.- DM. Barzahlung.

Als ich nach genau 3 Jahren ( der C hatte 98500 km ) in 2000 ein neues Auto wollte, bot mir genau der freundliche Mercedesmensch 32.000 DM an. Aber nur bei Kauf einer neuen E-Klasse für ca. 88500.- DM. Ich bedankte mich und verließ kopfschüttelnd das Geschäft.

Daraufhin ging ich zum Citroen-Händler und kaufte ein Xsara Coupe VTS für 42.500 DM, er gab mir 38900.- für den Mercedes. Und seither hat er mir noch 14 andere Fahrzeuge, hauptsächlich

Transporter verkauft. Und an meinen Vater noch 1 Auto, an die Schwester meiner Frau 1 Auto ...etc.....:D .

Chrysler Grand Cherokee Limited, NP 10/2003 incl. Extras 51.300 € , Angebot von Chrysler nun nach 2 Jahren und mit 60.000 km ist 24.500 €, Angebot von Mercedes 17.500.- €, Angebot von VW 18.500.- ... Aber das war einkalkuliert.;

---

### **Beitrag von „dschlei“ vom 20. Oktober 2005 um 14:44**

Es ist immer wieder interessant zu sehen, wie verschiedenen Autohäuser den Eintauschwert der Fahrzeuge beurteilen. Als ich meinen Dicken kaufte ging ich zuerst zu einem VW hdlr der in meine r Nähe ist. Ich hatte ienen 3 Jahre alten Pontiac Aztek mit etwa 110000km drauf, und der Händler wollte mir gegen einen V6 Dicken etwa 6000 Dollar dafür geben (der durchschnittliche Wiederverkaufswert nach KBB war damals etwa 7000 Dollar). Der andere Händler, bei dem ich auch gekauft habe, hat mir 9500 Dollar für meinen Pontiac gegeben! Ich glaube, dass das sich für diesen Händler sogar gelohnt hat, denn ich habe ihm in der Zwischenzeit noch 5 weitere Kunden vermittelt! 🙌🙌🙌

---

### **Beitrag von „sbk“ vom 20. Oktober 2005 um 16:38**

Nun, ich will den Dicken gegen 2 PKW eintauschen, da ich einfach mit meinem 😞 unzufrieden bin und der nächste 😊😊 50 km entfernt ist.

Den besten Kurs bekomme ich bei Chrysler für den Tausch gegen 300C touring AWD 5,7 Hemi und Jeep KJ 2,8 CRD. Aber wer bindet sich in Deutschland freiwillig den schönen V8 ans Bein? Wobei die Leistung des 300 c bis 180 km/h schon ein Hammer ist!!!!

Nun sieht es so aus, dass der gute alte Stern wieder in die Garagen fährt....ML 320 cdi und B 180 cdi. Die geben am Meisten für den Dicken und haben, da ich auf Leasing umsteigen will, super Leasingangebote....

Grüße  
sbk

---

## Beitrag von „T-RACK“ vom 21. Oktober 2005 um 07:43

Zitat von Mean-Andi

Als ich nach genau 3 Jahren ( der C hatte 98500 km ) in 2000 ein neues Auto wollte, bot mir genau der freundliche Mercedesmensch 32.000 DM an. Aber nur bei Kauf einer neuen E-Klasse für ca. 88500.- DM. Ich bedankte mich und verließ kopfschüttelnd das Geschäft.

Daraufhin ging ich zum Citroen-Händler und kaufte ein Xsara Coupe VTS für 42.500 DM, er gab mir 38900.- für den Mercedes. Und seither hat er mir noch 14 andere Fahrzeuge, hauptsächlich Transporter verkauft. Und an meinen Vater noch 1 Auto, an die Schwester meiner Frau 1 Auto ...etc.....:D .

Das ist ein wenig Äpfel mit Birnen verglichen.

Wenn Dir Dein Citroen Händler den (bei dieser Marke gigantischen) Neuwagenrabatt in den Inzahlungnahmepreis reinrechnet, kannst Du dadurch nicht von einem niedrigen Wertverlust ausgehen, während Dir der Händler einer anderen Marke keinen Rabatt reinrechnet und das Fahrzeug zu Marktkonditionen abnimmt.

Für eine realistische Beurteilung müßtest Du bei beiden erst den Rabatt hart verhandeln, und danach sehen, was Du für Dein Gebrauchtfahrzeug bekommst.

Chris

---

## Beitrag von „T-RACK“ vom 21. Oktober 2005 um 07:53

Zitat von sbk

Nun, ich will den Dicken gegen 2 PKW eintauschen, da ich einfach mit meinem  unzufrieden bin und der nächste   50 km entfernt ist.

Den besten Kurs bekomme ich bei Chrysler für den Tausch gegen 300C touring AWD 5,7 Hemi und Jeep KJ 2,8 CRD. Aber wer bindet sich in Deutschland freiwillig den schönen V8 ans Bein? Wobei die Leistung des 300 c bis 180 km/h schon ein Hammer ist!!!!

Nun sieht es so aus, dass der gute alte Stern wieder in die Garagen fährt....ML 320 cdi und B 180 cdi. Die geben am Meisten für den Dicken und haben, da ich auf Leasing umsteigen will, super Leasingangebote....

Grüße  
sbk

... auf die neue M-Klasse wirst Du aber wohl lange, lange warten müssen.

Und Rabatt gibt's auch so gut wie keinen.

Ob Du mit der zufriedener sein wirst, als mit dem Touareg? Ich habe die neue M-Klasse gefahren - für mich ist der Touareg deutlich besser.

Bei dem von Dir weiter oben beschriebenen Wertverlust hast Du dann ordentlich Euronen "verbogen".

Und so ganz kann Deine "Wertverlustrechnung" ja nicht stimmen.

Du schreibst von einem Fahrzeug aus 02/05 - laut Profil hast Du den Touareg aber erst seit 06/05. Dann war er wohl gebraucht. Also hast **Du** den "unverschämten" Wertverlust schon mal nicht gehabt.

2 Vorbesitzer in nur 8 Monaten, das drückt den Preis.

Und wenn ich mich recht entsinne, hast Du "auberginefarbene" Ledersitze. Das dürfte mangels Nachfrage ebenfalls gewaltig den Preis drücken.

Du hast ein individuelles Fahrzeug mit einem individuellen Wertverlust.

Gruß

Chris

---

### **Beitrag von „Mean-Andi“ vom 21. Oktober 2005 um 09:34**

Zitat von T-RACK

Das ist ein wenig Äpfel mit Birnen verglichen.

Wenn Dir Dein Citroen Händler den (bei dieser Marke gigantischen) Neuwagenrabatt in den Inzahlungnahmepreis reinrechnet, kannst Du dadurch nicht von einem niedrigen Wertverlust ausgehen, während Dir der Händler einer anderen Marke keinen Rabatt

reinrechnet und das Fahrzeug zu Marktkonditionen abnimmt.

Für eine realistische Beurteilung müßtest Du bei beiden erst den Rabatt hart verhandeln, und danach sehen, was Du für Dein Gebrauchtfahrzeug bekommst.

Chris

Alles anzeigen

Das sehe ich nicht ganz so. Bei Citroen wurden 2000 noch nicht so ein gigantischer Neuwagenrabatt gegeben wie heute. Bei dem Xsara wurden vom Händler noch ein Satz 17-Zöller mit 215er Reifen dazugetan und ein Recaro-Sitz eingebaut, elektrisch mit Sitzheizung und Belüftung, so das ich dadurch rechnerisch ca. 3000.- DM Rabatt oder besser kostenfreien Mehrwert hatte.

Beim Mercedes S+G in Karlsruhe damals wollte er mir 4 % Rabatt auf den E 270 CDI geben ... damals hatte ich es noch nicht so drauf mit dem Verhandeln 🤖 😊

---

## Beitrag von „sbk“ vom 21. Oktober 2005 um 09:58

### T-RACK:

ja, ich habe den Wagen erst seit 06/05. War ein VFW. Bei den Berechnungen der Autohäuser habe ich, um mir ein Bild über den Wertverlust zu machen, stets die Originalausstattung nebst Erstzulassung angegeben. Folglich beträgt der Wertverlust für jemanden, der den T-Reg neu gekauft hätte genau das, was ich errechnet habe....

richtig ist auch, dass ich besser im Konjunktiv (hätte anstatt hat gekostet) geschrieben hätte

Zur Wartezeit:

Die werde ich wohl mit dem T-Reg überbrücken. Er ist schließlich kein schlechter SUV!

Aber warten wir erst einmal ab. Die Verträge sind noch nicht unterschrieben.

Ausserdem, was gibt es an der Farbwahl auszusetzen? Die ist einfach nur geil!

Grüße

sbk

---

**Beitrag von „T-RACK“ vom 21. Oktober 2005 um 11:17**

[QUOTE=sbk

Ausserdem, was gibt es an der Farbwahl auszusetzen? Die ist einfach nur geil!

[/QUOTE]

Hallo sbk,

an der Farbwahl habe ich überhaupt nichts auszusetzen, ist reine Geschmacksache.

Allerdings ist beim Wiederverkauf mehr der "Allerweltsgeschmack" maßgebend.

Und da wird es mit auberginefarbenen Ledersitzen nicht einfach.

Viel Glück!

Chris