

Langsamerer Abverkauf und steigende Preis zur Jahresmitte

- **Preise für gebrauchte Sportwagen steigen**
- **Nachfrage nach teuren Fahrzeugen sinkt**
- **Mit Kaufanreizen langen Standzeiten begegnen**

Preise für gebrauchte Sportwagen steigen

Käufer mussten im ersten Halbjahr 2017 für einen gebrauchten PS-Boliden im Schnitt 65.229 Euro auf den Tisch legen. Das sind 16.600 Euro (34 Prozent) mehr als noch vor drei Jahren (1. Hj. 2014). „Besonders im Segment Sportwagen drängen immer stärker motorisierte und entsprechend höherpreisige Fahrzeuge auf den Markt“, sagt Torsten Wesche, Leiter Händlervertrieb bei mobile.de, mit Blick auf die aktuellen Marktdaten. Im Juni 2017 waren Sportwagen um 9,8 Prozent teurer als noch zwölf Monate zuvor. Gleichzeitig wurden die Fahrzeuge etwas älter (1,1 Prozent) und hatten nur geringfügig niedrigere Laufleistungen auf dem Tacho (– 2,6 Prozent).

Nachfrage nach teuren Fahrzeugen sinkt

Normalerweise verkaufen sich Sportwagen in der warmen Jahreszeit deutlich schneller als im Winter. In diesem Jahr fällt die Nachfrage aber spürbar verhaltener aus. Sportwagen standen im Juni durchschnittlich 95 Tage beim Händler, bevor sie einen Abnehmer fanden. Zwölf Monate zuvor waren es laut mobile.de Daten nur 82 Tage, das ist ein Plus von 16,4 Prozent. Auch die Oberklasse – ein Segment, das sich traditionell eher langsam verkaufen lässt – verzeichnet mit einem Plus von 9,4 Prozent einen erneuten Anstieg der Standzeiten. „Angesichts des hohen Preisniveaus wird es zunehmend schwieriger, Luxusfahrzeuge an den Mann zu bringen. Das spiegelt sich deutlich in der Entwicklung der Standtage“, erklärt Torsten Wesche.

Mit Kaufanreizen den langen Standzeiten begegnen

Im Gesamtmarkt zog das Preisniveau wieder leicht an und knackte zum Ende des zweiten Quartals wieder die Marke von durchschnittlich 22.000 Euro. Auch hier zeichnet sich der Trend der Nischensegmente Sportwagen und Oberklasse ab: Das hohe Preisniveau führt zu längeren Standzeiten. Seit über einem Jahr liegt die durchschnittliche Verkaufsdauer Monat für Monat über dem Referenzwert des Vorjahres – im Juni mit 90 Tagen um 8,7 Prozent. „Ein komplettes Quartal steht ein Gebrauchter momentan im Schnitt beim Händler – vor einem Jahr waren die Autos eine gute Woche schneller verkauft“, analysiert Wesche. Um jetzt Anreize für den

Autokauf zu schaffen, muss es dennoch nicht immer ein Preisnachlass sein. Zusätzliche Benefits wie eine kostenlose Mobilitätsgarantie oder der Check des Zweitwagens während des Urlaubs können attraktive Kaufargumente sein. „Wer mit individueller Beratung und maßgeschneiderten Services überzeugt, gewinnt Sympathien.“

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

mobile.de GmbH, Christian Maas, Unternehmenskommunikation, Marktplatz 1,
14532 Europarc-Dreilinden, Tel.: 030 8109-7226, E-Mail: chmaas@team.mobile.de

mobile.de GmbH, Daniel Banta, Unternehmenskommunikation, Marktplatz 1,
14532 Europarc-Dreilinden, Tel.: 030 8109-7211, E-Mail: dbanta@team.mobile.de