

Autopreise

Was Autos teuer macht

Ein Neuwagen kostet heute doppelt so viel wie vor 30 Jahren. Als Grund wird die Inflation genannt. Nur: Warum sind Fernseher dann günstiger geworden und Autos teurer?

Von **Peter Ilg**

2. Mai 2018, 21:30 Uhr / 319 Kommentare



Neuwagen sind kräftig im Preis gestiegen. © Jan Woitas/dpa

Ob Fernseher oder Computer, Elektronik insgesamt wird seit Jahren billiger. Anfang der 1990er-Jahre kostete ein Röhrenfernseher durchschnittlich 2.000 D-Mark (rund 1.023 Euro), heute gibt es gute LED-Fernseher zu Durchschnittspreisen von etwa 500 bis 600 Euro. Dabei können die Neuen viel mehr als die Alten. Anders ist das beim Auto. Im Jahr 1990 gaben die Deutschen für einen Neuwagen durchschnittlich 30.000 D-Mark aus (rund 15.339 Euro), im vergangenen Jahr waren es laut Deutscher Automobil Treuhand (DAT) 30.350 Euro. Eine glatte Verdoppelung des Kaufpreises. Gibt es Gründe, die diesen Preisanstieg rechtfertigen?

Zunächst einmal: Der von der DAT genannte Neuwagenpreis ist der tatsächliche Preis, den Käufer für ein Auto im Durchschnitt 2017 ausgegeben haben – also nicht der Listenpreis. Der liegt als unverbindliche Preisempfehlung zum Beispiel bei einem BMW X3 bei 44.000 Euro. "Fast keiner zahlt den Listenpreis", sagt der Marktforscher Werner Hagstotz von der Hochschule Pforzheim. 20 bis 25 Prozent Nachlässe bei Massenmodellen seien

keine Seltenheit.

Solch üppige Rabatte gibt es seit etwa zehn Jahren, weil der Markt seitdem gesättigt ist. Neuwagen stehen in Hülle und Fülle bei den Händlern als totes Kapital auf den Höfen. "Die Händler sind im Zugzwang, die Fahrzeuge loszuwerden. Deshalb die hohen Nachlässe", erklärt Hagstotz. Bei Modellwechseln geben die Händler Rabatte bis zu einem Drittel vom Listenpreis. Solche Autos sind dann echte Schnäppchen.

Die Händler verdienen am Zubehör

An einem Neuwagen [<https://www.zeit.de/mobilitaet/2016-02/autohandel-autoindustrie-neuwagen-privatkunden>] verdienen die Händler etwa zwei Prozent, wenn das Geschäft gut läuft. Beim Handel mit Autoteilen liegt die Marge zehnmal höher. Basismodelle sind daher häufig nur Lockangebote. Was den Neuwagen dann doch teuer macht, sind die Extras. Das geht bis zur Verdoppelung des Einstiegspreises. Viele Kunden sind bereit, für Sonderausstattungen viel Geld auszugeben, und die Hersteller verdienen gut daran.

Darum ist die Preisangabe der DAT für Hagstotz nicht nur eine rein rechnerische Größe. "Diese Zahl sagt aus, wie viel die Menschen bereit sind, für ein Auto auszugeben." Der Marktforscher geht davon aus, dass sich das Produktangebot in Premiummarken und Billigautos weiter differenzieren wird. "Der Markt polarisiert sich zunehmend in robust gemachte Einfachautos wie die von Dacia und andererseits in Premiumhersteller, etwa Porsche." Wer allerdings weder das eine noch das andere darstellt, hat es zunehmend schwer, siehe Opel.

Zumindest für einen Teil des Preisanstiegs hat Hagstotz aber eine andere Erklärung: "Autos sind deutlich besser, sparsamer und sicherer geworden." Die Verbraucher bekämen einen messbaren Mehrwert. In den 1970er-Jahren gab es 20.000 Verkehrstote pro Jahr, heute sind es 3.300 – und das, obwohl heute dreimal so viele Autos zugelassen sind wie damals. "Die Sicherheit verdanken wir dem automobilen Fortschritt."