

26.03.2013 – 08:09 Uhr

## Die grosse Autokauf-Studie von comparis.ch - Schweizer bleiben ihrem Auto 5 Jahre lang treu

Zürich (ots) -

Information: Die Grafik "Vorteile mit und ohne Verhandlungen beim letzten Autokauf" kann unter [www.presseportal.ch/de/pm/100003671](http://www.presseportal.ch/de/pm/100003671) kostenlos heruntergeladen werden.

Autobesitzer unter 30 Jahren kaufen rund alle 3 Jahre ein anderes Fahrzeug, Autohalter ab 50 knapp alle 6 Jahre. Dies zeigt eine grosse Autokauf-Studie von comparis.ch. Aus der repräsentativen Umfrage geht zudem hervor: Verhandeln lohnt sich; wer mit dem Verkäufer verhandelt, holt häufiger einen günstigeren Preis oder Gratiszubehör heraus.

Die einen haben keine Freude mehr an der Ausstattung, andere möchten einen kräftigeren Motor oder benötigen mehr Platz, und dann gibt es noch die generellen Liebhaber neuester Automodelle, wie sie jetzt im Frühjahr in den Garagen präsentiert werden: Alle 5 Jahre kaufen die Schweizer Autobesitzer im Durchschnitt ein neues Auto oder einen Gebrauchtwagen. Dies geht aus einer Autokauf-Studie hervor, die der Internet-Vergleichsdienst comparis.ch aufgrund einer repräsentativen Umfrage erstellt hat (weitere Angaben zur Methode weiter unten).

### Jüngere kaufen häufiger ein Auto

Die 5 Jahre sind der Durchschnitt der aus den Angaben sämtlicher Autobesitzer berechnet wurde. Im Einzelnen zeigt sich: Je jünger die Autohalter sind, desto häufiger kaufen sie sich ein Auto. Die Befragten unter 30 Jahren kaufen rund alle 3 Jahre (37 Monate) ein anderes Auto. Die Halter von 30 bis 49 Jahren wechseln nach rund 5 Jahren (59 Monate) ihr Fahrzeug, die Personen von 50 bis 74 knapp alle 6 Jahre (72 Monate).

Mit dem Alter wächst die Treue; ein wichtiger Grund dafür dürfte das Geld sein. Jüngere Autofahrer verfügen in der Regel über weniger Geld als ältere, und so wechseln sie zwar öfter das Auto, dafür kaufen sie auch mehr Occasionen. 66 Prozent der Autobesitzer unter 30 Jahren haben bisher ausschliesslich oder mehrheitlich Gebrauchtwagen gekauft. Bei den Befragten über 50 Jahren sind es 38 Prozent. «In jungen Jahren haben Autofahrer mit dem Kauf von Occasionen eine gute Möglichkeit, um Auto zu fahren, ohne ihr Budget zu sprengen», sagt Felix Schneuwly, Mediensprecher von comparis.ch. «Mit der Zeit und mit dem Lohn steigen auch die Ansprüche an Sicherheit und Komfort; Neuwagen können solche Bedürfnisse tendenziell besser erfüllen.»

### Weniger Wechsel bei Neuwagen

Auch unabhängig von den einzelnen Altersgruppen bleiben Occasionen weniger lang im Besitz der Halter als Neuwagen. Wer ausschliesslich Gebrauchtwagen kauft, tut dies rund alle 4½ Jahre (52 Monate). Wenn man umgekehrt ausschliesslich Neuwagen erwirbt, wechselt man knapp alle 6 Jahre (70 Monate) das Fahrzeug. Angesichts der höheren Ausgaben dürften sich die Käufer von Neuwagen genauer überlegen, welches Auto auch langfristig zu ihnen passt. «Wer viel Geld in ein fabrikneues Auto investiert, will in der Regel auch länger von den hohen Anschaffungskosten profitieren», sagt Felix Schneuwly.

### Verhandeln mit dem Händler lohnt sich

Ein Auto stellt häufig eine Anschaffung dar, die das Haushaltsbudget ordentlich belastet. Dennoch verzichtet eine Mehrheit darauf, hartnäckig einen günstigeren Preis oder Gratiszubehör auszuhandeln. 56 Prozent der Autobesitzer geben an, beim letzten Autokauf «gar nicht» oder bloss «wenig intensiv» verhandelt zu haben. Nur 41 Prozent sagen, «eher» oder «sehr intensiv» verhandelt zu haben.

Dabei zeigt die Umfrage deutlich, dass sich Verhandeln auszahlt (siehe Grafik). 56 Prozent der Befragten, die beim letzten Autokauf verhandelten, erhielten einen günstigeren Preis; darin einbegriffen sind auch Personen, die ihr Verhandeln als «wenig intensiv» einstufen. Von den Befragten, die auf jegliches Verhandeln verzichteten, erhielten fast halb so viele eine Preisreduktion, nämlich 31 Prozent. Damit bekommt zwar ein stattlicher Anteil der Befragten auch einen Rabatt, ohne einen solchen explizit zu verlangen. Dennoch empfiehlt es sich zu verhandeln: «Beim Autokauf macht sich das Vergleichen und Verhandeln mit grossen Beträgen im Portemonnaie bemerkbar», sagt Felix Schneuwly.

Auch bei den materiellen Leistungen zeigen sich diese Unterschiede deutlich, und zwar mit 42 zu 22 Prozent: Wer verhandelt, erhält Zubehör wie Felgen, Pneu oder ein Radio eher ohne Aufpreis. Bei übrigen Leistungen wie der Vorbereitung auf die erste Fahrt oder zusätzlichen Service- und Garantieleistungen zeigen sich keine signifikanten Unterschiede. Solche Dinge sind offenbar ohnehin im Kauf enthalten, das heisst, die Autohändler gewähren diese Leistungen oft von sich aus.

### Methode der Autokauf-Studie von comparis.ch

Die Autokauf-Studie von comparis.ch beruht auf einer repräsentativen Umfrage unter mehr als 800 Autobesitzern im Alter von 18 bis 74 Jahren aus der Deutschschweiz und der Romandie. Die Online-Umfrage wurde im Auftrag von comparis.ch durch das Marktforschungsinstitut GfK Mitte März durchgeführt. In der Umfrage gaben die Autobesitzer unter anderem an, wann sie ihr erstes Auto gekauft, wie viele Fahrzeuge sie bisher besessen haben und wann sie das letzte Mal ein Auto gekauft haben. Mit diesen und weiteren Angaben erstellte comparis.ch die Hochrechnung, wie häufig die Autobesitzer ein neues Fahrzeug kaufen.

Kontakt:

Felix Schneuwly

Mediensprecher

Handy: 079 600 19 12

Telefon: 044 360 34 00

E-Mail: [media@comparis.ch](mailto:media@comparis.ch)

[www.comparis.ch/carfinder](http://www.comparis.ch/carfinder)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100003671/100735248> abgerufen werden.