

Citroën
Picasso

37,5 %

Citroën C2
28 %Renault
Laguna

24 %

Nissan Primera



21 %

Peugeot 207



18 %

Opel
Meriva

17 %

Kia
Opirus

46,5 %



Da muss man einfach kaufen

Trotz höherer Mehrwertsteuer kann man auch 2007 AUTOS PREISGÜNSTIG KAUFEN. Neben guten Rabatten sind kostenlose Service-Pakete große Renner

Gute Nachricht für alle, die in nächster Zeit ein neues Auto kaufen wollen. Autohersteller und Händler kommen ihren Neuwagenkunden auch weiterhin mit günstigen Angeboten entgegen. Lag das durchschnittliche Niveau der Barzahlungsrabatte im vergangenen Jahr bereits bei rund 17 Prozent, so sehen Marktanalysten für dieses Jahr etwa 19 Prozent als wahrscheinlich an. Bundesweite Tests, die AUTO gemeinsam mit newcar24 durchführte, einer Agentur zur Vermittlung preiswerter Neuwagen, bestätigen die Bereitschaft zu großzügigen Preisnachlässen. In Zeiten, in denen der Autofahrer vor allem durch horrende Spritpreise, eine zusammengestrichene Pendlerpauschale und die Erhöhung der Mehrwertsteuer auf 19 Prozent gebeutelnt ist, tut solche Nachricht gut.

Aber der klassische Rabatt ist nicht alles. Einige Hersteller setzen auf Kunden, denen viel an Rundumbetreuung gelegen ist, und haben entsprechend verlockende

Pakete geschürt.

Darin enthalten sind dann zum Beispiel Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung, Autosteuern, Inspektionen und Anschlussgarantien. „Nach unserer Erfahrung legen die Kunden viel Wert darauf, dass ihnen die Alltagsorgen rund ums Auto abgenommen werden, einschließlich wichtiger Fixkosten-Positionen“, sagt Dietmar Kupisch von der Volkswagen Bank in Braunschweig. Es gibt also mehrere Möglichkeiten, günstig zu kaufen. Aber auch für Kunden, die ihr neues Auto über einen Ratenkredit der Autobank finanzieren wollen, haben die Hersteller interessante Angebote, vor allem die Sorglos-Pakete. AUTO sagt, was sich hinter welcher Variante

verbirgt, wie sie sich rechnet und für wen sie sich empfiehlt.

Hohe Rabatte im Visier

Einen guten Preisnachlass will jeder bekommen. Fantastisch, dass Analysten 19 Prozent im Schnitt für möglich halten. Aber die fallen einem nicht in den Schoß. Erste Hürde: In der Regel gibt es einen attraktiven Rabatt nur für jene Kunden, die das Geld bar auf den Tisch legen. Dabei ist es dem Autohaus allerdings gleichgültig, ob die Euro auf dem Sparbuch lagen oder von der Hausbank als Kredit rübergereicht wurden. Zweite Hürde – und für manche die schwierigste: Wer sich nicht mit wenigen Prozenten zufrieden geben will, muss gut verhandeln. Das heißt, clever zu argumentieren und zu wissen, welche Preise andere Händler machen. Das kostet Zeit und Nerven, ist nicht jedermanns Sache. Sehr viel einfacher ist es, die Rabatt-Verhandlungen einem Profi wie newcar24 zu überlassen.

Fotos: Kia, Lindorf, Nissan, Opel, Starck (2), Traub

Die Experten arbeiten bundesweit, der Dienst ist kostenlos (www.newcar24.de; ☎ 02931/963 97 50). Allerdings muss ein Käufer aus Berlin unter Umständen bereit sein, das Auto aus Köln, Bremen oder München abzuholen. Bei den Preisnachlässen, die AUTO gemeinsam mit den Spezialisten recherchiert hat, dürfte sich das lohnen (siehe Beispiele). Rabatt-Spitzenreiter ist mit 46,5 Prozent der Kia Opirus. Bei einem Listenpreis von 40 511 Euro spart man da 18 837 Euro. Prima! **Wunsch nach Sorglos-Service** Wer sich wegen der Fixkosten und des Service-Aufwands keine Sorgen machen will, ist mit den neuen Rundum-Paketen der Hersteller gut bedient. Volkswagen, bereits 2006 mit dem Sorglos-Paket erfolgreich, bietet seit dem 1. Januar das Jubiläumspaket an. Kernstück: Für alle Polo, Golf, Golf Plus und Touran übernimmt die Volkswagen

Gute Aussichten Von sieben Modellen liegt nur bei zweien der Rabatt unter 20 Prozent. Die 46,5 Prozent für den Kia Opirus und die 37,5 für den Citroën Picasso dürften selbst für geübte Rabattjäger eine Sensation sein



18,5 %

Mitsubishi
Pajero



14,5 %

Audi TT
Coupé



14,5 %

Toyota RAV4

Bank für ein Jahr die Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung und trägt bis zu vier Jahre die Kosten für Inspektion und Wartung. Schließlich tritt automatisch nach Ablauf der zweijährigen Herstellergarantie die Neuwagen-Anschlussgarantie in Kraft. Das rechnet sich in Euro und Cent. Für das Sondermodell Golf Tour 1.4, Listenpreis 17 696 Euro, ergibt sich nach einer Kalkulation von AUTO ein Preisvorteil von insgesamt rund 4000 Euro – umgerechnet sind das 22,6 Prozent Rabatt. Allerdings gibt es dieses Paket nur für Finanzierungskunden der Autobank. „Wir wollen bewusst diesen Kundenkreis ansprechen. Denn inzwischen beträgt der Anteil der Privatkunden, die ihr Auto finanzieren oder leasen, etwa 70 Prozent“, sagt Matthias Blank von der Volkswagen Bank. Die Angebote anderer Hersteller sind ebenfalls Finanzierungskäufern vorbehalten, ähneln sich, sind aber unterschiedlich geschnürt. So enthält das Paket „Fiat 4You“ keine Service-Kostenübernahme. Die ist bei Ford zwar enthalten („Ford Flatrate“), aber Haftpflicht und Kasko sind nicht dabei. Peugeot beispielsweise bietet unter dem Motto „Vier Jahre rundum glücklich“ ein ähnlich umfassendes Paket wie Volkswagen. Bei Opel heißt die Aktion „2 Jahre geschenkt“. Zwar ist der Service nicht enthalten, aber dafür die Kfz-Steuer. Dieses Paket bekommen übrigens auch Barkäufer. Die Paket-Vielfalt ist groß, genaues Hinsehen und Rechnen wichtig.

Volker Panecke

Beeindruckend
Kaum zu glauben, aber wahr. Selbst für das brandneue Audi TT Coupé sind 14,5 Prozent Preisnachlass rauszuhandeln