

So tickt der Pkw-Kaufplaner in schwierigen Zeiten

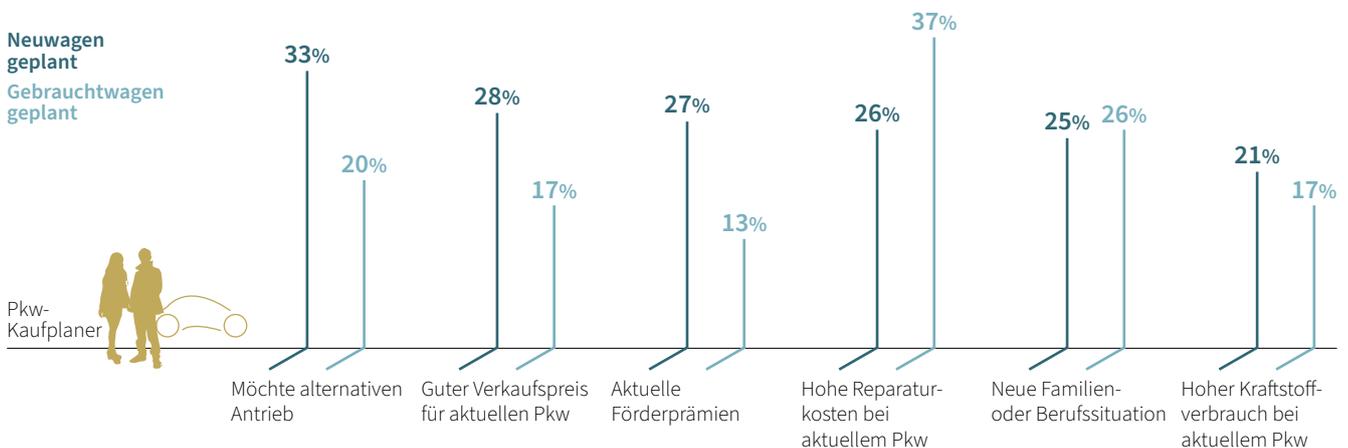
Lange Lieferfristen und knappe Angebotssituation sind eine Herausforderung für den Handel, aber auch für die Kaufinteressenten. Im aktuellen DAT-Barometer wurden Autokaufplaner befragt, die innerhalb der kommenden 6, 12 oder 24 Monate einen Neu- oder Gebrauchtwagen erwerben möchten. Die Analyse zeigt, dass je nach Kaufwunsch ganz unterschiedliche Motive für den geplanten Autokauf ausschlaggebend sind und der Benziner in hohem Maße in der Gunst der Endverbraucher steht. Was die Elektromobilität betrifft, so hat sich etwas mehr als die Hälfte aller Kaufplaner wegen der Förderprämien intensiver damit beschäftigt. Die aktuelle Customer Journey ist aber auch davon geprägt, dass die Diskussion um die Verlängerung oder das Ende der Förderung z. B. für PHEV die Kaufplaner eher verunsichert als bestärkt.

Unterm Strich empfinden die meisten Befragten den Kaufprozess als zeitaufwändiger und schwieriger als etwa vor zwei oder drei Jahren. Sicherlich ist dies auch dadurch bedingt, dass viele Wünsche nicht erfüllt werden können – etwa, weil Neuwagen nur schwer bis kaum erhältlich und auch Gebrauchtwagen knapp sowie teuer sind. Abstriche und Kompromisse bei Marke, Budget oder Antriebsart stehen bei vielen der Befragten auf der Tagesordnung, und so bleibt der Handel nicht nur eine wichtige Anlaufstelle für Informationen, sondern er erfüllt auch den individuellen Mobilitätswunsch. Aus dessen Sicht sind die Standtage je nach Antriebsart sowie die beim Verkauf erzielten Gebrauchtwagenpreise auf stabilem Niveau.



Gründe für anstehenden Pkw-Kauf

Mehrfachnennungen möglich; Stand Mai 2022



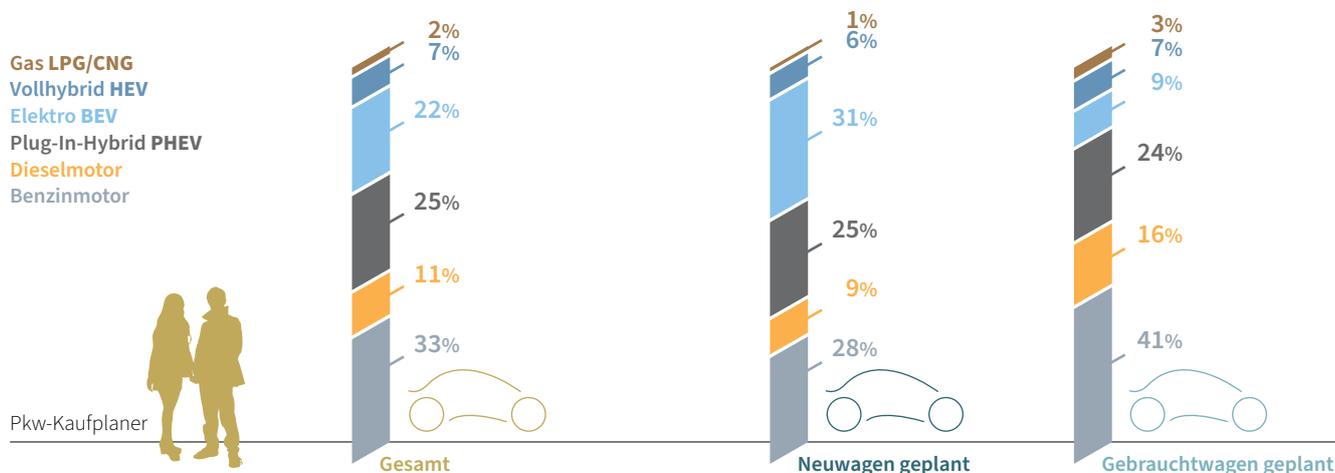
Copyright: DAT/Quelle: DAT

Hohe Reparaturkosten oder Wunsch nach alternativem Antrieb – Gründe für Pkw-Anschaffung variieren: Es gibt vielfältigste Gründe für einen Autokauf, und meist spielen dabei gleich mehrere Faktoren eine Rolle. Für das DAT-Barometer Mai 2022 wurden Kaufplaner befragt, die in den nächsten 24 Monaten einen Pkw anschaffen möchten. Liegt der Fokus auf einem Neuwagen, so wurde am häufigsten der Wunsch nach einem Umstieg auf einen alternativ angetriebenen Pkw genannt (33%), gefolgt von der Aussage, man könne für den bestehenden Pkw einen guten Preis erzielen (28%). Tendiert man zu einem Gebrauchtwagen, spielen hohe Reparaturkosten eine wesentliche Rolle (37%), und erst dann folgt eine veränderte familiäre oder berufliche Situation (26%).

Methodik Das DAT-Barometer ist eine Momentaufnahme aus primär-/sekundärspezifischen Automarkt-Daten. Für die Befragung privater Pkw-Kaufplaner (Mai 2022) wurde im Auftrag der DAT eine repräsentative Stichprobe von 1.082 Online-Interviews (CAWI) über die GfK im Zeitraum 09. – 13.05.2022 durchgeführt. Die Datengewichtung erfolgte nach KBA-Pkw-Bestand (Marke u. Motorart).

Wahrscheinlichste Motorart bei anstehendem Pkw-Kauf

Stand Mai 2022

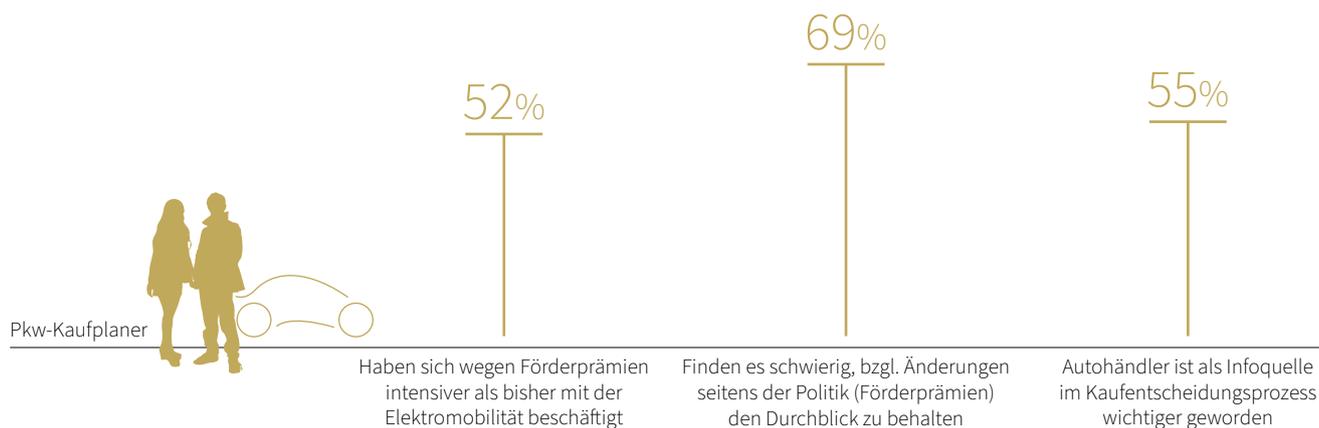


Copyright: DAT/Quelle: DAT

Benziner bleiben Top-Wunschtriebsart beim Pkw-Kauf: Als wahrscheinlichste Motorart gaben die befragten Pkw-Kaufplaner im Mai 2022 mit 33% ein Fahrzeug mit Benzinmotor an, gefolgt von Plug-In-Hybriden (25%) und reinen Elektroautos (22%). Verständlicherweise variieren diese Angaben je nachdem, ob ein Neu- oder Gebrauchtwagen geplant ist. Während potenzielle Neuwagenkäufer sehr stark in Richtung BEV (31%) und Benzinmotoren (28%) tendieren, sehen sich die potenziellen Gebrauchtwagenkäufer mit sehr deutlicher Präferenz bei den Benzinmotoren (41%), gefolgt von PHEV (24%) und einem Dieselantrieb (16%). BEV spielen bei ihnen nur im einstelligen Prozentbereich eine Rolle.

Stimmungsbild im Kaufentscheidungsprozess

Stand Mai 2022



Copyright: DAT/Quelle: DAT

Kaufentscheidung benötigt Rat: In den immer komplexer werdenden Kaufentscheidungsprozessen ist professioneller Rat gefragt. Der Stellenwert des Händlers als Anlauf- und Informationsquelle ist für 55% der Kaufplaner elementar und sogar wichtiger geworden. Abgesehen von den vielen Ausstattungsvarianten und Assistenzsystemen bringt bereits die Elektromobilität einige Fragen mit sich. So gaben beispielsweise 52% der Kaufplaner an, sich aufgrund der Förderprämie intensiver als bisher mit dem Thema Elektromobilität auseinandergesetzt zu haben. Gleichzeitig gaben 69% der Befragten zu Protokoll, dass es bei den aktuellen Diskussionen rund um das Ende oder die Verlängerung von Förderprämien schwierig sei, „den Durchblick“ zu behalten.

Kaufentscheidungsprozess: Beurteilung und Veränderungen aufgrund aktueller Situation

Stand Mai 2022

Die Kaufentscheidung ist im Vergleich zu vor 2 bis 3 Jahren ...

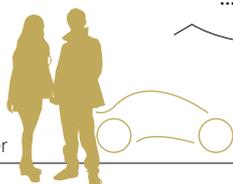
... schwieriger

63%

... zeitaufwändiger

59%

Pkw-Kaufplaner



Gehe nun folgende Kompromisse ein:

38%

37%

30%

25%

Gebraucht- statt
Neuwagen oder
andersherum

andere
Antriebsart

andere
Automarke

höheres
Budget

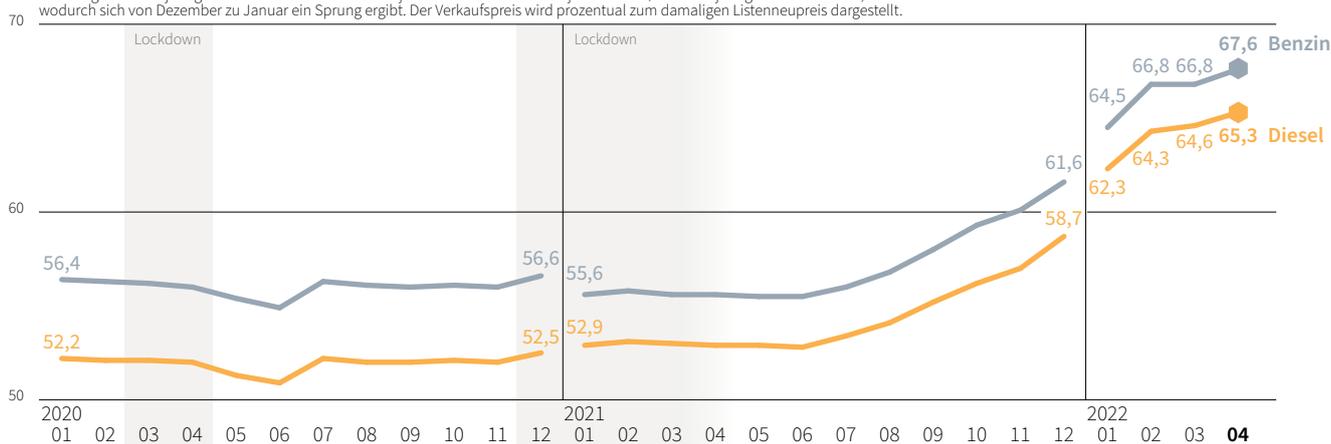
Copyright: DAT/Quelle: DAT

Aktuelle Situation fordert Kompromisse: 59% der Kaufplaner gaben an, dass der Entscheidungsprozess im Vergleich zu vor zwei bis drei Jahren deutlich zeitaufwändiger sei, weitere 63% finden ihn sogar schwieriger. In dieser Gemengelage findet oftmals ein Umdenken seitens der Kaufplaner statt. So wird von 38% anstatt eines wie bisher geplanten Neuwagens nun ein Gebrauchtwagen anvisiert (oder umgekehrt ein Neuwagen statt eines Gebrauchtwagens). Weitere Kompromisse werden von 37% bei den Antriebsarten gemacht, und 30% überdenken die zunächst geplante Automarke. Ein Viertel aller Kaufplaner ist sich sicher, ein höheres Budget investieren zu müssen, als anfänglich veranschlagt.

Wertentwicklung von dreijährigen Pkw

Alle Segmente und Marken, dreijährige Fahrzeuge, Laufleistung 15/20 Tsd. km pro Jahr; Angaben in Prozent

Grundlage sind dreijährige Pkw während eines Kalenderjahres. Im neuen Kalenderjahr werden 'neue' dreijährige Pkw betrachtet, wodurch sich von Dezember zu Januar ein Sprung ergibt. Der Verkaufspreis wird prozentual zum damaligen Listenneupreis dargestellt.



Copyright: DAT/Quelle: DAT

Gebrauchtwagen-Wertentwicklung hat Plateau erreicht: Nachdem die Kurve der Gebrauchtfahrzeugwerte in den vergangenen Monaten nur eine Richtung kannte – steil nach oben – lässt sich nun mit den ersten Prognosen für den Mai ein vorläufiges Ende des Anstiegs erahnen. Dreijährige Benziner erzielen derzeit noch 67,6% ihres ehemaligen Listenneupreises, vergleichbare Diesel-Gebrauchtwagen konnten im Schnitt für 65,3% des ehemaligen Listenneupreises vom Handel an Endverbraucher verkauft werden. Diese beiden Kennzahlen sind weiterhin extrem hoch und waren in der Vergangenheit eher für zwei- bis einjährige Gebrauchtwagen beobachtet worden. Hieran zeigt sich auch, dass die hohe Nachfrage auf ein knappes Angebot trifft und somit die Preise deutlich beeinflusst.

Über das DAT-Barometer

Das DAT-Barometer ist eine Momentaufnahme aus primär- und sekundärspezifischen Daten des Automarkts. Die Gebrauchtfahrzeugwerte entstammen dem Produkt „SilverDAT“, das Automobilbetrieben u. a. zur professionellen Wertermittlung von der DAT zur Verfügung gestellt wird.

Aus Gründen der Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen „männlich“, „weiblich“ und „divers“ verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter, es sei denn, es wird im Text explizit darauf hingewiesen.

Über die DAT

Die Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT) ist ein international tätiges Unternehmen der Automobilwirtschaft, das umfassende Kraftfahrzeugdaten erhebt, ergänzt, erstellt, aufbereitet, strukturiert und dem Markt dann flächendeckend über unterschiedlichste Medien und Softwarelösungen zur Verfügung stellt. Die DAT versteht sich als neutrales Bindeglied zwischen den unterschiedlichen Interessengruppen der Automobilbranche und wird seit über 90 Jahren von ihren Gesellschaftern VDA, VDIK und ZDK getragen. Ein aus verschiedenen Verbraucherverbänden gebildeter Beirat überwacht die Aktivitäten und insbesondere die Wahrung der uneingeschränkten Neutralität der DAT im Sinne der privaten und gewerblichen Verbraucher.

DAT. Automobiles Wissen beginnt mit uns.



Pressekontakte für weitere Anfragen

Dr. Martin Endlein

Leiter

Unternehmenskommunikation

T: +49 711 4503-488

M: +49 175 5874675

martin.endlein@dat.de

Uta Heller

Senior Project Manager

Automotive Market Research

T: +49 711 4503-389

uta.heller@dat.de | dat.de

Bernd Reich

Referent

Unternehmenskommunikation

T: +49 711 4503-440

bernd.reich@dat.de | dat.de

Hinweis

Sämtliche im DAT-Barometer enthaltenen Angaben sind urheberrechtlich geschützt.

Nachdruck und fotomechanische/digitale Wiedergabe, auch auszugsweise, nur mit Quellenangabe

„Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT)“.

Kommerzielle Nutzung, auch auszugsweise, nur nach vorheriger Zustimmung der DAT.