

Schwacke: Mini-Vans sind wertbeständig und auch als Gebrauchte gefragt

Wer sich für einen kleinen Van entscheidet, tut dies in aller Regel nach deutlich pragmatischeren Gesichtspunkten als etwa der Käufer eines SUV oder eines Cabrios. Die kleinen Vans erfüllen dabei durchaus unterschiedliche Zwecke: sie dienen Familien als nützlicher Kinderwagen, erfreuen sich aber auch bei älteren Autofahrern großer Beliebtheit, weil sie übersichtlich zu fahren sind und der hohe Einstieg für diese Käufergruppe ein wichtiges Kriterium ist.

Das Segment der kleinen Vans befindet sich traditionell fest in europäischer Hand. Dabei ist jedoch ein deutscher Premium-Hersteller klarer Marktführer: mit der Ende 2011 eingeführten zweiten Generation der B-Klasse verkaufte Mercedes-Benz im ersten Halbjahr 2012 fast 30 000 Fahrzeuge, mehr als Opel und Ford mit Meriva und C-Max gemeinsam absetzen konnten. Aus dem unteren Preissegment drängt seit kurzem Dacia mit dem günstigen Lodgy in den Markt, Skoda kann mit dem Roomster deutlich an Marktanteil zulegen. So konnten sich die kleinen Vans bei den Zulassungszahlen im ersten Halbjahr 2012 merklich besser entwickeln als der Gesamtmarkt.

Sehr unterschiedlich gewichten die Kunden bei den Mini-Vans den Wunsch nach einem Dieselmotor. Während bei Opel nur jeder sechste Käufer einen Selbstzünder unter der Motorhaube ordert, ist es bei Ford die Hälfte der Kunden. Gänzlich Diesel-dominiert sind die kleinen Vans aus Frankreich: bei Renault und Peugeot liegt der Dieselanteil nahe 70 Prozent.

Wie beliebt dieses Segment auch bei Gebrauchtwagenkäufern ist, offenbart die Schwacke-Analyse von Standtagen und Restwerten. Bei der Auswertung der volumenstärksten Baureihen zeigen sich die kleinen Vans – mit Ausnahme des Nissan Note – außergewöhnlich werthaltig. Hierbei wurde die Bewertung für Gebrauchtwagen mit drei Jahren Alter und einer Laufleistung von 45.000 Kilometer vorgenommen. Liegt schon das Gesamtsegment mit einem durchschnittlichen Restwert von rund 53 Prozent über dem Marktdurchschnitt, zeigen sich einige Modelle noch deutlich wertstabiler. Dies drückt sich analog auch in der wichtigen Prognose der Wertentwicklung aus: Schwacke

ermittelte hier für eine dreijährige Mercedes B-Klasse einen Restwert von 57,7 Prozent, doch auch Skodas Roomster ist nach Prognose der Markt-Experten mit 57,3 Prozent Restwert besonders preisstabil.

Unüblich starke Unterschiede gibt es im Mini-Van-Segment im Bezug auf die Standtage. Hier untersucht Schwacke die Dauer zwischen An- und Verkauf im gewerblichen Handel – ein wichtiger Gradmesser für die Beliebtheit eines einzelnen Modelles. Während die noch junge Mercedes B-Klasse in rekordverdächtigen 29 Tagen abverkauft werden kann, müssen Händler beim Peugeot 3008 durchschnittlich 145 Tage auf einen Käufer warten.

Die Nachfrage schwankt sogar je nach Motorisierung erheblich: der Hyundai ix20 wird beispielsweise als Benziner 36 Tage eher verkauft als das baugleiche Modell mit Dieselantrieb. Hier zeigt sich einmal mehr, dass im Neuwagengeschäft derzeit zwar ein Diesel-Boom herrscht, preissensible Gebrauchtwagenkäufer aber bevorzugt zu Benzinern greifen. (ampnet/jri)

Bilder zum Artikel:



Mercedes-Benz B 200 CDI.



Škoda Roomster.



Opel Meriva.



Ford C-Max.



Hyundai ix20.



Peugeot 3008.