

„Ein niedriger Preis allein macht die Okkasion nicht aus“

Frank Wilke hat als Geschäftsführer und Analyst von Classic-Analytics den Markt für Klassiker genau im Blick. Er erläutert, wie sich Schnäppchen machen lassen. Und warum er den Begriff nicht passend findet.

Gibt es unter Klassikern überhaupt noch Schnäppchen? Und wie definiert sich das?

Wilke: Es gibt Schnäppchen, ja. Wenngleich mir der Begriff „Okkasion“ deutlich lieber ist, weil er besser passt und das Thema nicht so verengt. Er beschreibt, worum es meines Erachtens eher gehen sollte als primär um einen besonders niedrigen Preis: um den Gegenwert nämlich. Dass ich also nicht unbedingt weniger zahle als den üblichen Marktpreis, sondern dass ich für mein Geld einen für mich persönlich höheren Gegenwert bekomme. Ja, man kann Autos finden, deren Preise gerade unter Druck stehen und nachgeben. Selbst der normale 911 mit dem 210-PS-Motor des Carrera RS gehört dazu. Und man kann sich nach Alternativen zu den großen Ikonen umschauchen, nach den bisher eher Übersehenen. Ein BMW 320 vielleicht statt des E30 M3. Das ist der Ansatz. Das Ganze ist natürlich sehr subjektiv. Wenn ich meine Wünsche und Bedürfnisse mal hinterfrage, komme ich vielleicht zu einem Auto, das möglicherweise deutlich günstiger ist. Will ich also unbedingt einen 500 E, oder wäre ich mit dem, was der 400 E für kleineres Geld bietet, nicht genauso gut oder besser bedient?

Wie und wo lassen sich Schnäppchen respektive Okkasionen finden und erkennen?

Wilke: Auktionen, speziell englische, sind eine Chance, sogar auf Schnäppchen im eigentlichen Sinne. Wenn einem da etwas gefällt wie ein MGB oder ein Jaguar XJ6 und man bietet dafür kleines Geld, kann man Glück haben und es will den in dieser Ausführung an diesem Tag kein anderer.



Marktbeobachter Frank Wilke, Geschäftsführer von Classic-Analytics

Immer häufiger werden Big Healey und andere englische Roadster unter dem notierten Marktwert gehandelt



Schnäppchen sind auch im Youngtimer-Bereich noch zu machen, wenn man an den üblichen Plattformen und den Premium-Herstellern vorbei- und im Anzeigenteil der Regional- und Tagespresse guckt, wo vielleicht ein älterer Herr einen Ford Sierra aus erster Hand loswerden will. Da darf ich aber auch nicht mit einer genau definierten Erwartungshaltung rangehen. Die etablierten Klassiker, also die üblichen Verdächtigen, lassen sich kaum noch zum Schnäppchenpreis finden. Je exotischer, teurer und begehrter das Auto damals neu war, desto schwieriger wird es auch heute, es günstig zu bekommen.

Haben wir gerade einen guten Markt, um günstig einzukaufen?

Wilke: Absolut. Es ist seit etwa zwei Jahren wenig Bewegung im Markt. Das setzt Anbieter unter Druck. Ein Big Healey zum Beispiel ist, obwohl für Top-Exemplare schon 70000 bis 80000 Euro bezahlt wurden, momentan auch für 30, 35 zu bekommen. Das ist noch nicht der Marktwert, aber es ist die Summe, für die sie immer häufiger verkauft werden. Auch ein MGTD fällt mir da ein oder ein MGA, selbst die Twincams – Autos, die schon über 40000 Euro notiert waren, gerade aber immer häufiger für um die Hälfte verkauft werden. Dann ist für mich als Käufer natürlich auch das Thema Wertverlust ein anderes, denn die Wahrscheinlichkeit, dass so ein Auto in zehn Jahren noch mal um die Hälfte nachgibt, die ist sehr gering. Oft ist es so, dass die Händler die Autos auf Provisionsbasis verkaufen. Sie verdienen nur, wenn der Wagen weggeht, und zu einem niedrigeren Preis geht er halt eher weg. Weshalb also der Händler schon mit dem Besitzer über den Preis verhandelt, um seine Erfolgsaussichten zu erhöhen. Das kommt mir als Käufer hinterher zugute.

Ließe sich eine Faustregel für die Suche nach dem Schnäppchen formulieren?

Wilke: Als Faustregel kann gelten, immer mal eine Stufe unterhalb der Topmodelle zu gucken. Und sich klarzumachen, dass es vor allem darauf ankommt, welchen Gegenwert ich für mein Geld bekomme. Darauf würde ich als Käufer eher schauen als auf den niedrigen Preis. Das deutsche Wort „Schnäppchen“ trifft das nicht, denn das hat auch immer etwas von Verramschen.

Das Interview führte Motor Klassik-Mitarbeiter Michael Orth. Fotos: Arturo Rivas, Classic-Analytics