

LEADING THE WAY - Der große Fahrbericht zum Touareg III

Beitrag von „coala“ vom 21. Juni 2018 um 17:45

[Zitat von Stolberger](#)

[...] Die Konfiguration die ich zusammengestellt habe, kam am Ende auf 97000€. 🤖 Bei aller Liebe es ist immer noch ein VW. [...]

Servus!

Ja, die Preise sind ambitioniert, ich liege mit meiner Konfi/Bestellung bei rund 105k, der Vorgänger war da mit rund 91k Liste ein wahres Schnäppchen, das sind immerhin 14 Riesen Unterschied 🤖. Aber neu dabei sind:

- Allradlenkung
- Nachtsichtassistent
- Head-up-Display
- Beheizte Frontscheibe + Wärmeschutzbeschichtung
- Sitze mit Klimatisierung und Massagefunktion
- Memory Premium statt nur Memory Fahrerseitig
- 24 Pferde und 20 Nm mehr an Bord
- LED-Matrixlicht "IQ.Light" (deutlich bessere Performance als das jetzige Premium-Xenon und etliche Zusatzfunktionen)
- Vernünftiges Abbiegelicht
- Blinker in LED und animiert
- 15" + 12" HD-Displays "Innovision Cockpit"
- Größere und breitere Räder
- Fest verbaute SIM für die mobilen Dienste
- Standheizung- und Lüftung
- Dynaudio mit Subwoofer
- Satz 285er Winterräder auf 20" Felge
- Die Fahrassistenzsysteme haben zugelegt (Kreuzungsassistent, Einparkassi, Baustellenassi, Notfallhalt bei "totem" Fahrer, prädiktiver Tempomat)
- Das Fahrzeug ist insgesamt größer geworden
- Es wurde noch mehr Leichtbau betrieben - das kostet
- Das Fahrzeug ist nochmals leiser

Dafür fiel (bei mir) weg:

- AHK
- 4-Zonen-Klima
- Terrain Tech - nur noch abgespeckte Version als "Offroad-Paket" verfügbar und bestellt

Dass es das alles nicht geschenkt gibt, das sollte klar sein. Keiner von uns will sich ja freiwillig "verschlechtern" beim nächsten Fahrzeug und so ist man halt immer versucht, noch dies und jenes haben zu wollen - und steht dann am Ende fassungslos vor der Endsumme 😄 .

Die Argumentation "es ist immer noch ein VW" zieht nicht, denn auch VW wird uns die - nun absolut mit anderen Premium-Fahrzeugen gleichauf oder teils sogar besseren - Sonderausstattungen nicht schenken. Ganz egal, ob da nun ein VW Label drauf pappt oder eines von Audi, Porsche oder Mercedes.

Für mich zählt als Gewerbetreibender aber nur eines, und das ist die monatliche Leasingrate. Und die liegt - Achtung - nur 5(!) Euro über der des jetzigen Fahrzeugs. Die aktuellen Angebote (Pre-Sale) sind topp und in der Klasse werden nun mal die weitaus meisten Fahrzeuge geleast, frag mal deinen Händler nach dem Verhältnis Kauf/Finanzierung vs. Leasing ;). Niemals täte ich das unkalkulierbare Risiko eines eigenen Verkaufs eingehen, weil dir keiner sagen kann, wie sich die Restwerte in x Jahren entwickeln. Das lohnt sich nur, wenn man das Auto wirklich länger fährt, bis der in den ersten Jahren immense Wertverlust sich langsam glättet. Dann wiederum wird es aber langsam gefährlich mit Reparaturrisiken, insbesondere bei einem derart hochtechnisiert ausgestatteten Fahrzeug, wo sich die Werkstätten jeden Handgriff und teils langwierige Fehlersuchen in Gold aufwiegen lassen.

Daher mein Tenor: Drei Jahre leasen inkl. Garantieanschlussverlängerung für's dritte Jahr = 100% kalkulierbare Kosten und man bleibt vor bösen Überraschungen verschont.

Das soll jetzt aber kein Feldzug für Leasing sein (das Thema wurde bereits mehrfach in Bezug auf alle Vor- und Nachteile ausgiebig diskutiert), nur meine eigene Sichtweise und ein kleiner Hinweis darauf, dass es ein Mehr an Ausstattung eben nicht für gleich viel oder gar weniger Geld geben wird. Nirgendwo.

Grüße
Robert