

Aktuelle Rabatte bei Neukauf V6 TDI

Beitrag von „Digi“ vom 7. August 2005 um 22:23

Hallo,

plane einen Neukauf eines V6 TDI der in der gewünschten Konfiguration auf ca 70K LP kommen wird. Da ich bislan nie einen VW hatte würden mich die üblichen Rabatte bei Neukauf (kein Leasing - keine Finanzierung) interessieren um die Gespräche mit dem Händler mit besserem Background führen zu können. Bitte keine Mondangaben sondern was wirklich gang und gäbe ist und Ihr selbst erzielt habt.

Vielen Dank schon mal im Voraus für Euer geschätztes Feedback.

Viele Grüsse
Frank

btw. sollte sich der V8 bei den Konditionen wsentlich unterscheiden wäre auch dieser interessant da ich zwar den Diesel favouritisiere, den V8 aber auch sehr interessant finde.

Beitrag von „andreas“ vom 7. August 2005 um 22:30

Hallo Frank,

erstmal HERZLICH WILLKOMMEN bei den Touareg-Freunden.

Nun zu deiner Frage:

Es gibt keine grundsätzlichen Rabatte, diese sind von Händler zu Händler unterschiedlich, da auch die H. unterschiedlich vergütet werden.

Ich kenne Händler, die max. 5% geben, ich kenne aber auch welche, die deutlich über 10% geben.

Bei Barzahlung gibt es aber immer mehr, als bei Finanzierung oder Leasing.

Gruß
andreas

Beitrag von „Digi“ vom 7. August 2005 um 23:09

Hallo Andreas

und danke für Deinen Input. Eine ungefähre Richtung sollte es doch auch bei VW geben.

Porsche gibt auf den Cayenne S durchweg 5% - und nicht mehr. Die PZ`s sind sich da ziemlich einig. Bei Mercedes kriegst Du in den einzelnen Baureihen auch relativ feste Sätze für Neuwagen Tageszulassungen und Vorfürwagen.

Wenn ich Deinen Post richtig deute ist es also nicht unverschämt zu versuchen 10% zu bekommen?

Nach Durchforstung von mobile und co war eindeutig zu sehen das neuwertige Touaregs im Vergleich zum Cayenne mit deutlich höheren Nachlass im Verhältniss zum ehem. LP angeboten werden. Leider sind meine Ausstattungswünsche anscheinend ziemlich ausgefallen (Volleder einschl. Armaturenbrett (hui das ist im Vergleich zum Cayenne doppelt so teuer beim V6, unverschämt - deshalb wirds wohl so gut wie nie bestellt, naja dafür sind die meisten anderen Sachen günstiger wie beim Porsche)) und Standheizung so das ich in mobile nicht fündig werde.

Vielen Dank nochmals
Frank

btw. komme aus dem Düsseldorfer Raum - bin auch für entsprechende Empfehlungen zu Händlern dankbar

Beitrag von „andreas“ vom 7. August 2005 um 23:13

Hallo Frank,

in NRW gibt es ja genug Händler, versuche einfach dein Glück bei mehreren oder werde Mitglied beim Internationale Touareg-Freunde e.V.,

dann können wir dir gezielt weiterhelfen. 😊

Gruß
andreas

Beitrag von „agroetsch“ vom 8. August 2005 um 10:13

Hallo Frank,

ich denke der Rabatt kommt auch noch drauf an, **OB** und **WAS** du ihn Zahlung gibst.

Bei einem X5 oder ML bekommst du sicher mehr als für einen Passat W8...

Beitrag von „Honigtoertchen“ vom 8. August 2005 um 13:32

Zitat von andreas

Hallo Frank,

in NRW gibt es ja genug Händler, versuche einfach dein Glück bei mehreren oder werde Mitglied beim Internationale Touareg-Freunde e.V., dann können wir dir gezielt weiterhelfen. 😊

Gruß
andreas

Hallo Andreas,

vielleicht erst weiterhelfen und dann die Mitgliedschaft aus Überzeugung 😊

war bei mir auch so... 😊

H.

Beitrag von „Digi“ vom 8. August 2005 um 20:55

hallo honigtörtchen

andreas und auch andere hier haben schon geholfen -ich weiss zumindest deutlich mehr als vor der fragestellung - dafür nochmals vielen dank - auch an die empfehlungen per PN.

ich war heute in 2 häusern der gottfried schultz gruppe und das war unter aller kanone. habe echt keine lust dann dauernd mit so einem pack (sorry klingt hart aber trifft es)zu tun zu haben - vor allem wenn es mal probs gibt. schlechtere verkäufer erlebt man nur im supermarkt. keine ahnung, können nicht zuhören um zu erfahren was man möchte (z.b. rede ich von einem konfiguriertem auto und die quatschen dich voll von dem nackten V6 der im showroom steht etc). bei dem ersten hats auch noch gehörig an der erziehung gemangelt - nene das war gar nix. zu derben preisverhandlungen ist es daher gar nicht erst gekommen. morgen noch ein versuch und wenn das genauso "ptofessionell" abläuft kann mich vw sehr gerne haben und es wird dann halt der v8 bruder vom PZ. das auto kann nix dafür aber man hat ja dann mit den vw lern der autohäuser zu tun und wenn die alle so drauf sind dann gute nacht.

also, nochmals danke für euren input.

frank

Beitrag von „agroetsch“ vom 8. August 2005 um 22:16

Hallo Frank,

hey, deine Shift-Taste ist kaputt (gestern ging sie noch) 😊

Also das ist natürlich schade dass du nicht passend behandelt worden bist, aber so sind wirklich nicht alle! Ich wünsche dir viel Glück morgen, und dass du ein Touareg-Freund bleibst 😊

Beitrag von „Porto“ vom 8. August 2005 um 23:13

Ich bin bei der Empfehlung von andreas sehr gut behandelt worden und das alles per Telefon aus dem Ausland.

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 9. August 2005 um 07:55

Beim Personal in VW-Autohäusern muss man schon allerhand abkönnen. Allerdings sehen die mich nur zum Unterschreiben der Bestellung. Das kann ich gerade noch verkraften.

Thomas

Beitrag von „agroetsch“ vom 9. August 2005 um 09:49

Zitat von Thomas TDI

[...]Allerdings sehen die mich nur zum Unterschreiben der Bestellung.[...]

Hallo Thomas,

und wo lässt du die Wartung machen 🙄

Beitrag von „T-RACK“ vom 9. August 2005 um 10:01

Zitat von Digi

zu derben preisverhandlungen ist es daher gar nicht erst gekommen. morgen noch ein versuch und wenn das genauso "pofessionell" abläuft kann mich vw sehr gerne haben und es wird dann halt der v8 bruder vom PZ. das auto kann nix dafür aber man hat ja dann mit den vw lern der autohäuser zu tun und wenn die alle so drauf sind dann gute nacht.

frank

.... dann scheint sich ja die Begeisterung für dieses Auto in Grenzen zu halten. Zumindest, wenn Du die Kaufentscheidung vom Wohlverhalten eines Verkäufers abhängig machst.

Beitrag von „Digi“ vom 9. August 2005 um 10:52

.... dann scheint sich ja die Begeisterung für dieses Auto in Grenzen zu halten. Zumindest, wenn Du die Kaufentscheidung vom Wohlverhalten eines Verkäufers abhängig machst.

hi

so würde ich das nicht sehen. ich hatte 2003 schon einen cayenne S den ich dann wegen den 19l durchschnitt und einem super angebot abgestossen habe - mit wirklich minimalem wertverlust. vom produkt bin ich absolut überzeugt. der cayenne gefällt mir von innen viel besser, der touareg von aussen...

porsche baut aber keine diesel und von daher ist der touareg eine wirkliche alternative. andererseits lohnt sich dieselfahren immer weniger bei normalen laufleistungen so das es wirklich nicht schwer fällt zwischen diesen beiden hin- und her zu schwenken. der mehrpreis des cayenne ist auch entspannt zu sehen da er beim wiederverkauf wieder herein kommt. grosser nachteil des cayenne obwohl das gleiche auto ist dessen enorme auffälligkeit und der sozialneid - also wieder ein grund mehr für den T.

grundsätzlich kann mich kein produkt derart begeistern das ich deswegen bei verkäufern die diesen namen nicht verdienen, kaufen würde - bin keine 18 mehr :-). aber wie in jedem beruf gibts überall deppen und nette. daher hoffe ich heute nachmittag auf besseres personal.

gruss
frank

Beitrag von „Dieter131“ vom 9. August 2005 um 10:56

Zitat von T-RACK

.... dann scheint sich ja die Begeisterung für dieses Auto in Grenzen zu halten. Zumindest, wenn Du die Kaufentscheidung vom Wohlverhalten eines Verkäufers abhängig machst.

Hallo,
das hat mit mangelnder Begeisterung für den T. nicht sehr viel zu tun, denn ansonsten wären wir nicht alle in diesem Forum.

Wenn ich in einem Autohaus inkompetent und pflegelhaft behandelt oder bedient werde, dann ist der Zug abgefahren. (leider bei vielen Autohäusern u. auch nicht nur VW der Fall) Wenn Du in Deinem Beruf solch ein Desinteresse und zusätzlich Inkompetenz zeigst, dann wird Deine Firma sich herzlich bedanken.

Wenn VW-Autohäuser kein Interesse an meinen Wünschen in der Oberklasse (oder auch kleiner) haben, so geh ich zum nächsten. Hier im Rhein-Main Gebiet hat sich die Lage sehr geändert und in der Zwischenzeit rufen einen selbst Autohäuser an, deren Kunde Du nicht bist und überbieten sich mit Serviceextras.

Das alle VW-Häuser inkompetent sind glaube ich nicht, daher kann ich Digi nur raten sich noch etwas Mühe nach dem richtigen Autohaus zu machen, denn der Dicke wird's ihm lohnen.:D

Gruß


Dieter 

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 9. August 2005 um 12:25

Zitat von agroetsch

Hallo Thomas,

und wo lässt du die Wartung machen 

Jedenfalls nicht beim Verkäufer! 

Thomas

Beitrag von „Digi“ vom 12. August 2005 um 11:43

Hallo

die Inzahlungnahme Offerte des letzten - eigentlich ganz vernünftigen - Händlers für mein bisheriges Auto waren mehr als bescheiden. Werde den Privatverkauf versuchen und

hier

<http://www.auto-best-preis.de/Auto.Finder.php?searchby=Touareg>

zuschlagen. Sind ca 15% off und deutsche Autos vom VW Vetrtragshändler. Das ist ganz ordentlich.

Danke nochmals an alle für die Tipps

Gruss
Frank

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 12. August 2005 um 13:14

Zitat von Digi

Hallo

die Inzahlungnahme Offerte des letzten - eigentlich ganz vernünftigen - Händlers für mein bisheriges Auto waren mehr als bescheiden. Werde den Privatverkauf versuchen und hier

<http://www.auto-best-preis.de/Auto.Finder.php?searchby=Touareg>

zuschlagen. Sind ca 15% off und deutsche Autos vom VW Vetrtragshändler. Das ist ganz ordentlich.

Danke nochmals an alle für die Tipps

Gruss
Frank

Alles anzeigen

Ich weiß nicht, wie du auf 15 % kommst. Bei mir wirft er "nur" 13 % aus - aber das ist ja auch nicht schlecht. Der 😊, das Autohaus Bonte in Braunschweig, wäre ja nicht einmal besonders weit weg von hier. Fragt sich nur, wie es mit Leasing aussieht. Da habe ich nichts gefunden.

Thomas

Beitrag von „Digi“ vom 12. August 2005 um 13:26

Thomas

auf jeden Fall "ordentlich" günstig für ein Non Reimport Auto und deutlich mehr wie mir hier im Umkreis offeriert wurde.

Leasing ist für mich eh kein Thema und selbst wenn - kannst ja zu jeder x-beliebigen Leasing Gesellschaft gehen - einschl. der von VW.

Gruss
Frank

Beitrag von „dreyer-bande“ vom 12. August 2005 um 16:27

Zitat von Digi

Hallo

die Inzahlungnahme Offerte des letzten - eigentlich ganz vernünftigen - Händlers für mein bisheriges Auto waren mehr als bescheiden. Werde den Privatverkauf versuchen und hier

<http://www.auto-best-preis.de/Auto.Finder.php?searchby=Touareg>

zuschlagen. Sind ca 15% off und deutsche Autos vom VW Vetrtragshändler. Das ist ganz ordentlich.

Danke nochmals an alle für die Tipps

Gruss
Frank

Alles anzeigen

Hallo Frank,
15 % für den V6 TDI halte ich für eine "stramme" Leistung!

Gruß

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 13. August 2005 um 11:36

Zitat von Digi

... - kannst ja zu jeder x-beliebigen Leasing Gesellschaft gehen - einschl. der von VW.

Gruss
Frank

... fragt sich nur, zu welchen Konditionen.

Thomas

Beitrag von „Bogeyof“ vom 8. September 2007 um 19:39

Wahrscheinlich kommt der Beitrag viel zu spät. Ich habe ebenfalls über das Internet gesucht und letztlich bei einem Händler in Wunsiedel gekauft. Waren sogar noch mehr als 15% drin, auch die Finanzierung oder Leasing wurde angeboten (Ich selbst habe finanziert zu 3,9%). Ich habe auch schon einen Touran von diesem Händler. Mein Händler in Augsburg macht keinerlei Probleme wegen Wartung und weiterem Service. Wenn doch einmal Probleme sein sollten, wir haben ca. 6 Händler in der Umgebung und die meisten sind froh, wenn Ihre Werkstatt etwas zu tun bekommt...

Gruß CvT

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 8. September 2007 um 21:47

[Zitat von Bogeyof](#)

... letztlich bei einem Händler in Wunsiedel gekauft. Waren sogar noch mehr als 15% drin, ...

Handelt es sich um die Autowelt König? Sagst du uns auch, wieviel % es letztendlich waren (gern auch per PN - ich will ja auch kein Geld verschenken 😄).

Thomas

Beitrag von „Ex-Audifahrer“ vom 8. September 2007 um 22:04

Hallo,

ich kann mir das nicht vorstellen, dass ein deutscher Händler mehr als 15% an Rabatt geben kann. Die 15% entsprechen den Behindertenrabatt (habe wir durch unsere Tochter in Anspruch nehmen können). Wenn der 😊 allerdings das Altfahrzeug zu einem vernünftigen Preis einkauft, dann sind das "umgerechnet" ein-oder zwei % mehr Rabatt. Alle Neuwagenkäufer sollten eigentlich nicht darüber froh sein, dass ihr Fahrzeug mit so hohen Nachlässen verramscht wird. Letztendlich gibt es die Quittung beim Wiederverkauf. Da lobe ich mir einmal Porsche (kaum Rabatte - stabile Gebrauchtwagenpreise - gutes Image)👍

Beitrag von „Bogeyof“ vom 9. September 2007 um 08:37

Natürlich kann ich die genauen Angaben machen. Ich weiß zwar nicht, ob es dem Händler recht ist, also bitte nicht unbedingt damit hausieren gehen und direkt sagen, dass "Herr Sowieso" gesagt hat, er hat soviel Rabatt bekommen.

Es waren bei Bestellung Juli 2007: Touran 16 %, Touareg ohne Finanzierung 16%, mit Finanzierung (3,9%, VW-Bank) noch 14% (da wird eine Händlerbeteiligung abgezogen). Keine Übernahme meiner Gebrauchten, da ich diese lieber privat verkaufe...

Gruß CvT

Beitrag von „Sittingbull“ vom 9. September 2007 um 09:20

Zitat von Bogeyof

Es waren bei Bestellung Juli 2007: Touareg ohne Finanzierung 16%, mit Finanzierung (3,9%, VW-Bank) noch 14% (da wird eine Händlerbeteiligung abgezogen). Keine Übernahme meiner Gebrauchten, da ich diese lieber privat verkaufe...

Gruß CvT

Hallo zusammen,

das klingt ja sehr verlockend. Ich habe hier im Ort auch einen freien Händler, der angeblich die Dicken mit über 25% Nachlass von irgendwoher besorgt 🤖 . Trotzdem habe ich lieber bei einem 😊 gekauft, der hat meinen alten sehr ordentlich in Zahlung genommen und ich habe bei der "Nachbehandlung" weniger Schwierigkeiten 🙄 .

Grüße von Stephan 🙄

Beitrag von „THXNORD“ vom 9. September 2007 um 12:52

Hallo Zusammen,

als ich mich für den T interessiert habe, bin ich zu einem 😊 in meiner Nähe gefahren und wurde wie üblich ziemlich schnell von einem netten Verkäufer angesprochen. Ich erwähnte aber sofort, dass ich nur schauen wollte, da ich über meinen Arbeitgeber einen Grosskundenrabatt erhalten würde. Daraufhin wurde ich gefragt wieviel ich denn bekommen würde und ich sagte ohne es genau zu wissen, um 14% herum. Daraufhin sagte mir der Verkäufer, wenn ich meinen Preis genau hätte, sollte ich auf alle Fälle noch mal zu ihm kommen, vielleicht könne er dort

mithalten. Da der Verkäufer sehr nett war, hab ich ihm das auch versprochen.

Als ich dann tatsächlich den T bestellen wollte, bin ich zu dem Händler der Stadt gefahren, der den Rahmenvertrag mit meinem Arbeitgeber hat und habe dort 15% für den T bekommen. Mit diesem Angebot bin ich dann wie versprochen zu meinem lokalen 😊 gefahren und tatsächlich hat er bei den 15% mitgehalten. Also offensichtlich sind 15% durchaus drin und das auch ohne Grosskundenrabatt. Und weil mein lokaler 😊 so freundlich war, hab ich den Dicken auch bei ihm bestellt.:D

Gruß Christian

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 9. September 2007 um 14:05

[Zitat von THXNORD](#)

Hallo Zusammen,

als ich mich für den T interessiert habe, bin ich zu einem 😊 in meiner Nähe gefahren und wurde wie üblich ziemlich schnell von einem netten Verkäufer angesprochen. Ich erwähnte aber sofort, dass ich nur schauen wollte, da ich über meinen Arbeitgeber einen Grosskundenrabatt erhalten würde. Daraufhin wurde ich gefragt wieviel ich denn bekommen würde und ich sagte ohne es genau zu wissen, um 14% herum. Daraufhin sagte mir der Verkäufer, wenn ich meinen Preis genau hätte, sollte ich auf alle Fälle noch mal zu ihm kommen, vielleicht könne er dort mithalten. Da der Verkäufer sehr nett war, hab ich ihm das auch versprochen.

Als ich dann tatsächlich den T bestellen wollte, bin ich zu dem Händler der Stadt gefahren, der den Rahmenvertrag mit meinem Arbeitgeber hat und habe dort 15% für den T bekommen. Mit diesem Angebot bin ich dann wie versprochen zu meinem lokalen 😊 gefahren und tatsächlich hat er bei den 15% mitgehalten. Also offensichtlich sind 15% durchaus drin und das auch ohne Grosskundenrabatt. Und weil mein lokaler 😊 so freundlich war, hab ich den Dicken auch bei ihm bestellt.:D

Gruß Christian

Alles anzeigen

... und den geldwerten Vorteil musstest du nun auch nicht mehr versteuern. Nicht schlecht!!!

Thomas

Beitrag von „JJB“ vom 9. September 2007 um 17:39

Immerhin hat selbst VW doch mal bei seinem Hauspreismodell 21 % Rabatt gegeben.

Und ich kann nur sagen: Ich habe es nicht bereut und irgendwie fehlt auch nichts.

Beitrag von „THXNORD“ vom 9. September 2007 um 17:48

[Zitat von Thomas TDI](#)

... und den geldwerten Vorteil musstest du nun auch nicht mehr versteuern. Nicht schlecht!!!

Thomas

Hallo Thomas, genau, dass kommt natürlich noch dazu!!:D

Beitrag von „Der Pate“ vom 10. September 2007 um 13:05

[Zitat von Digi](#)

Hallo,

plane einen Neukauf eines V6 TDI der in der gewünschten Konfiguration auf ca 70K LP kommen wird. Da ich bislan nie einen VW hatte würden mich die üblichen Rabatte bei

Neukauf (kein Leasing - keine Finanzierung) interessieren um die Gespräche mit dem Händler mit besserem Background führen zu können. Bitte keine Mondangaben sondern was wirklich gang und gäbe ist und Ihr selbst erzielt habt.

Vielen Dank schon mal im Voraus für Euer geschätztes Feedback.

Viele Grüße
Frank

btw. sollte sich der V8 bei den Konditionen wesentlich unterscheiden wäre auch dieser interessant da ich zwar den Diesel favouritisiere, den V8 aber auch sehr interessant finde.

Alles anzeigen

Du hast von mir eine "private Nachricht"...

Beitrag von „5-6oder10“ vom 28. September 2007 um 09:29

Das sind meine Recherchen bei deutschen Händlern,

16% ? auf Anhieb für einen T. zu bekommen !

Direkt beim 😊 VW Dealer sind bis 16,5% nur mit knurren knirschen zu bekommen.

Bei Vermittleragenturen sind teilweise noch mehr drin. Das geht mit Verrechnung der Abwerbprämien von 3000 Euro +Mwst für die Rückname eines Fremdfabrikates bis auf ca. 19,5 %(Adresse habe ich vorliegen). Wohl gemerkt für ein Deutsches FZ.

Trotzdem sind Reimporte aus Österreich Ausstattungsbereinigt zu Dt.FZ für ca. 21% Rabatt von dt.Liste zu bekommen. Auch diese Händleradresse(Deutschland) habe ich vorliegen!

d.h. ein bisschen Schauen lohnt sich.....

Grüße Reinhard

Beitrag von „Steinbock“ vom 2. Oktober 2007 um 06:56

Hallo,

mein 😊 hatte mir für meinen V6 TDI seinerzeit 10 % plus 3.000 € Prämie vom Listenpreis runter gerechnet. Fand ich damals ok, aber wenn mittlerweile mehr drin ist - wie ich lese (bis zu 21 %???).

Schönen Tag noch

Steinbock

Beitrag von „Sittingbull“ vom 2. Oktober 2007 um 07:33

[Zitat von Steinbock](#)

Hallo,

mein 😊 hatte mir für meinen V6 TDI seinerzeit 10 % plus 3.000 € Prämie vom Listenpreis runter gerechnet. Fand ich damals ok, aber wenn mittlerweile mehr drin ist - wie ich lese (bis zu 21 %???).

Schönen Tag noch

Steinbock

Alles anzeigen

Hallo zusammen,

es wird immer viel geschrieben. Ich halte einen Nachlass von über 12% für sehr gut.

Grüße von Stephan 🙏

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 2. Oktober 2007 um 19:31

Zitat von Steinbock

Hallo,

mein 😊 hatte mir für meinen V6 TDI seinerzeit 10 % plus 3.000 € Prämie vom Listenpreis runter gerechnet. Fand ich damals ok, aber wenn mittlerweile mehr drin ist - wie ich lese (bis zu 21 %???).

Schönen Tag noch

Steinbock

Alles anzeigen

Glaub nicht alles, was du im Internet liest. Ich würde es erst glauben, wenn ich den Vertrag bzw. das Angebot in den Händen halte.

Der Ungläubige
Thomas

Beitrag von „schneiderthomas“ vom 2. Oktober 2007 um 20:21


Ich habe auf meinen T V6 TDI Listenpreis inkl. Sonderausstattung 16% Nachlaß erhalten plus 1. Kundendienst inkl.
Verkaufsgespräch ca. 1 Stunde 😊👍

Beitrag von „micmanu“ vom 3. Oktober 2007 um 03:10

Zitat von Thomas TDI

Glaub nicht alles, was du im Internet liest. Ich würde es erst glauben, wenn ich den Vertrag bzw. das Angebot in den Händen halte.

Der Ungläubige
Thomas

 Danke - Bin sehr erstaunt , welche Erfahrungen - in Form von Behandlung am Kunden und angeblichen Rabatt(-wünschen?) hier im Forum zu lesen sind. Leider kommt es in allen Branchen zu schlechten Kundenkontakten, die vielleicht auch nicht nur das Personal zu verantworten hat, sondern auch der Kunde .Jeder Autoverkäufer wird nach seinem Verkaufserfolg beurteilt , dementsprechend entlohnt und nicht nach "Hoher Nase" und höchstbietendem Rabatt(geschleuder) . Die Marge bei einem Touareg ist bei weitem unter den angeblichen Rabatten , immer Voraussetzung es wird keine Aktion z.B. Eintausch , Loyalität(VW-Fzg) oder Sondermodell-Preisvorteil(King-Kong o.ä.) mitbewertet. Letztendlich sollte es nicht nur dem Käufer Spass machen ein Auto zu kaufen , sondern auch dem Händler / Verkäufer der Geld verdienen muss ,um vernünftige Kunden- Fahrzeugbetreuung zu gewährleisten . Auch das sogenannte After Sales -Geschäft bringt den Händler z.B. Longlife-Service nicht weiter. Sorry-beim Thema "Autos , Sex und Angeln"(z.B.Fische immer grösser/schwerer) wird am meisten gemogelt (lt. einer älteren Kundin) mfg MICMANU (VW-HDL. 40 MA)

Beitrag von „EzioS“ vom 3. Oktober 2007 um 08:57

[Zitat von micmanu](#)

....beim Thema "Autos , Sex und Angeln"(z.B.Fische immer grösser/schwerer) wird am meisten gemogelt...



Den muss ich mir unbedingt merken!!!! Danke Michael!

Back to the topic:

- Diplomatenrabatt 15%
- Presserabatt 15%
- Behindertenrabatt 15%

Was gibt es denn noch an fixen Rabattmöglichkeiten??



Beitrag von „Arndt“ vom 3. Oktober 2007 um 09:17

Zitat von EzioS



Den muss ich mir unbedingt merken!!!! Danke Michael!

Back to the topic:

- Diplomatenrabatt 15%
- Presserabatt 15%
- Behindertenrabatt 15%

Was gibt es denn noch an fixen Rabattmöglichkeiten??



Diese Rabatte sind ganz selten auch noch mit Treue- oder Wechslerboni kombinierbar. So gab es im letzten Dezember z.B. 3% obenauf, wenn man als T-Fahrer einen neuen T bestellte.

Beitrag von „EzioS“ vom 3. Oktober 2007 um 09:30

Zitat von Arndt

...Diese Rabatte sind ganz selten auch noch mit Treue- oder Wechslerboni kombinierbar...

Bei mir gabs ohne Probleme Wechslerboni und Dipl-Rabatt.....?



Beitrag von „Ex-Audifahrer“ vom 3. Oktober 2007 um 10:50

Hallo,

ist ja immer wieder eine ganz rege Diskussion, wenn es um die höchsten Rabatte beim Kauf eines KFZ geht. Keine Frage, auch ich möchte einen vernünftigen Preis meines Neufahrzeuges erzielen. Das geht jedoch nicht soweit, dass der Händler flat verkaufen muss. Ich handele lieber nach dem Motto: Leben und Leben lassen. Dann stimmt nachher auch der Service und das Kulanzverhalten. Im übrigen glaube ich nicht, dass es bei vergleichbarer Ausstattung bei einem T einen Rabatt wesentlich größer als 17 % geben kann. In ein paar Jahren haben wir dann die anschließende Diskussion: Warum bekomme ich so wenig für mein Fahrzeug, hat doch so und so viel Listenpreis gekostet:(. Vielleicht werde ich bei meinem nächsten Fahrzeug mal auf Porsche Cayenne umsteigen (den soll es ja gerüchteweise bald mit V8 TDI geben 🚗🚗), die Fahrer kennen solche Rabattdiskussionen in solchem Umfang nicht (bei der "Preisstabilität" ihres Fahrzeuges allerdings dann auch nicht).

Beitrag von „schneiderthomas“ vom 4. Oktober 2007 um 21:31

Wer nich glauben will dass ich 16% Rabatt erhalten habe kann mich persölich anmailen ich bin gerne bereit dann den Kaufvertrag wo dies steht zu versenden an die bekannt gegebene Adresse.



Beitrag von „Arndt“ vom 4. Oktober 2007 um 22:15

Ich habe auf meinen neuen 38% Rabatt bekommen. 🤖

Dummerweise hat mir der Händler bei der Inzahlungnahme meines alten Autos aber 80% vom Marktwert abgezogen. 🤖

Beitrag von „darkdiver“ vom 5. Oktober 2007 um 08:54

Ich habe ebenfalls 16% Rabatt erhalten und bin zufrieden damit 😊

Viele Grüße
Eric

Beitrag von „Ex-Audifahrer“ vom 5. Oktober 2007 um 18:32

Zitat

Ich habe auf meinen neuen 38% Rabatt bekommen. 🤖

Dummerweise hat mir der Händler bei der Inzahlungnahme meines alten Autos aber 80% vom Marktwert abgezogen. 🤖

Gruß,
Arndt



Beitrag von „Blackhawk“ vom 5. Oktober 2007 um 19:26

[Zitat von 5-6oder10](#)

Das sind meine Recherchen bei deutschen Händlern,

16% ? auf Anhieb für einen T. zu bekommen !

Direkt beim 😊 VW Dealer sind bis 16,5% nur mit knurren knirschen zu bekommen.

Bei Vermittleragenturen sind teilweise noch mehr drin. Das geht mit Verrechnung der Abwerbprämien von 3000 Euro +Mwst für die Rückname eines Fremdfabrikates bis auf ca. 19,5 % (Adresse habe ich vorliegen). Wohl gemerkt für ein Deutsches FZ.

Trotzdem sind Reimporte aus Österreich Ausstattungsbereinigt zu Dt.FZ für ca. 21% Rabatt von dt.Liste zu bekommen. Auch diese Händleradresse (Deutschland) habe ich vorliegen!

d.h. ein bisschen Schauen lohnt sich.....

Grüße Reinhard

Alles anzeigen

Das halte ich für ein Ammenmärchen
Damit würdest Du mehr Rabatt als ein Werksangehöriger erhalten

Schick mir mal die Liste mit 21% per PN 🙏👤



Beitrag von „Blackhawk“ vom 5. Oktober 2007 um 19:28

[Zitat von Ex-Audifahrer](#)

Vielleicht werde ich bei meinem nächsten Fahrzeug mal auf Porsche Cayenne umsteigen (den soll es ja gerüchteweise bald mit V8 TDI geben 🙏👤)

Im Test läuft er jedenfalls schon 😄😄



Beitrag von „schneiderthomas“ vom 5. Oktober 2007 um 19:43

Hallo Arndtttttttttttttttt
gibt es auch ernsthafte Beiträge von dir?



Beitrag von „Arndt“ vom 5. Oktober 2007 um 23:30

[Zitat von schneiderthomas](#)

Hallo Arndtttttttttttttttt
gibt es auch ernsthafte Beiträge von dir?



Klar doch, aber hier wollte ich mich mal Deinem Niveau anpassen.

Beitrag von „5-6oder10“ vom 9. Oktober 2007 um 22:03

-Trotz Rabatten -

bleibt ein "Dicker" für mich eben trotzdem "Teuer".

Übrigens sind die 21% Rabatt nur als Reimport(Österreich) mit einigen geschnürten Ausstattungssparpaketen zur Deutschen Liste zu bekommen.

Service und Rabatte sind für mich keine Gegensätze.

So beziehen sich die Rabatte doch auf das Geschäft "Autokauf".
Und Service auf das Geschäft nach dem Autokauf !

Für mich sind das 2 paar Schuhe. Es sei denn der Autohändler macht den Service billiger oder umsonst weil er ja etwa nur 10%... auf den Wagen gegeben hat.
Und es kann auch nicht sein ,dass ich deren Glaspalast ,den ich nicht brauche, beim Neukauf eines FZ. mitfinanzieren soll.

So wie es aussieht werde ich einen "T" beim Vermittler bestellen, mit einem Händler einen Vertrag schließen un das FZ aus Wolfsburg holen. Dabei sehe ich weder den Vermittler noch den Händler !

Sicher ist das nicht jedermanns Sache.
"brauche mir dabei auch nicht das(teure)Verkäufergeschwätz anhören"

Schöne Grüße Reinhard!

Beitrag von „juma“ vom 10. Oktober 2007 um 07:39

Servus,

[Zitat von 5-6oder10](#)

-[...]So wie es aussieht werde ich einen "T" beim Vermittler bestellen, mit einem Händler einen Vertrag schließen un das FZ aus Wolfsburg holen. Dabei sehe ich weder den Vermittler noch den Händler !

Sicher ist das nicht jedermanns Sache.
"brauche mir dabei auch nicht das(teure)Verkäufergeschwätz anhören"

...sicher ist das immer eine Entscheidung, die jeder selbst für sich trifft.
Ich hoffe nur, dass Dein Fahrzeug mängelfrei ist und Du nicht im Anschluss den Händler brauchst um Garantieschäden beheben zu lassen. Diese winden sich dann nämlich etwas und es ist ungleich schwieriger, die gleichen "Service-Leistungen" zu bekommen. Ob das dann rechtens ist oder nicht, das ist bei solchen Dingen eigentlich nicht die Frage, aber der Ärger und der Aufwand ist mit Sicherheit höher. Und meineserachtens auch in gewissem Maße verständlich aus Händlersicht.

Beitrag von „5-6oder10“ vom 10. Oktober 2007 um 08:06

Ansichtssache !

Für mich ist ein Auto eine Ware die einen bestimmten Nutzen erfüllen soll !

Serviceleistungen: Habe bei Händlern oft erlebt das diese "gemein" hohe Rechnungen schreiben,wenn der Kunde in die Werkstatt kommt. Da wird nicht mehr nachvollziehbar nach Arbeitsstunden abgerechnet, sondern wie Ihr sicher wisst , nach Einheiten.

Da es für manch Händler beim Neuwagenverkauf dünn ist, versuchen sie im "Werkstattgeschäft" den Kunden zu melken.

Ersatzteile sind unverschämt teuer und Arbeitsstunden werden nach belieben in Einheiten verrechnet. Und glaubt mir, da erinnert sich kein Händler mehr an den Neuwagenverkauf mit nur 5 % Rabatt.

Mich als Selbständigen trifft das Kunden- und deren Kaufverhalten auch oft so, dass dass ich meine Kosten auch nicht "immer" decken kann.

Beim Autokauf agiere ich so wie bei allen anderen Produkten und Anlagen .
Es werden halt Angebote reingeholt..... und dann sorgfältig entschieden.

Wenn Ihr mit euren Hänlern und eurem Deal zufrieden seid ,so sei es euch gegönnt.
Und natürlich gönne ich euch auch die Freude am Fahren mit eurem "Dicken".
Es ist bestimmt ein tolles Gefühl mit diesem Brummer zu cruisen.

Reinhard

Beitrag von „Blackhawk“ vom 10. Oktober 2007 um 08:32

[Zitat von juma](#)

Servus,

...sicher ist das immer eine Entscheidung, die jeder selbst für sich trifft.

Ich hoffe nur, dass Dein Fahrzeug mängelfrei ist und Du nicht im Anschluss den Händler brauchst um Garantieschäden beheben zu lassen. Diese winden sich dann nämlich etwas und es ist ungleich schwieriger, die gleichen "Service-Leistungen" zu bekommen. Ob das dann rechtens ist oder nicht, das ist bei solchen Dingen eigentlich nicht die Frage, aber der Ärger und der Aufwand ist mit Sicherheit höher. Und meineserachtens auch in gewissem Maße verständlich aus Händlersicht.

Das erinnert mich an einen guten Freund von mir.

Der hatte mal ein Modelbaugeschäft.

War gut eingeführt und schon über 20 Jahre in der Branche.

Dann kam die Zeit, wo das Internet und speziell die Händler aus Fernost mit Wahnsinnspreisen den ganzen europ. Markt aufmischten (Direktverkauf)

Das aber da so gut wie keine Garantieabwicklung und Service vorhanden war, kapierten die Kunden nicht. Auch der Zoll war egal

Unterm Strich kauften die Leute dort aber teurer.

Da kamen die Kunden nicht mehr zum kaufen, sondern wollten nur mehr seine Beratung und den Service.

Den konnte er aber nur denen bieten, die auch bei Ihm kauften - logisch, von was soll er den Leben.

Bestenfalls den Kleinmist konnte er noch verkaufen (wenn die Leute nicht zum Conrad gingen)

Vor drei Jahren hat er zugesperrt.



Beitrag von „5-6oder10“ vom 10. Oktober 2007 um 10:11

@ blackhawk.....so macht halt jeder seine Erfahrungen.

Nur wird mich das VW Autohaus vor meiner Tür mit Freuden begrüßen, wenn ich mit meinem Vermittler- oder Reimportwagen zur Inspektion komme.(Stimmt wirklich!!)

Schließlich habe ich sie vor einem Verlustgeschäft bewahrt und mein Auto beim Vermittler oder Reimporteuer gekauft.

Ich weiß das das irgendwie schizophren klingt.

Aber so wirds gemacht..... BASTA ! 🤨

Beste Grüße an alle hier,

und Immer ein gutes Gewissen
beim Fahren eines Dicken!

Beitrag von „mike“ vom 10. Oktober 2007 um 10:39

Hi!

Laut Info meines 😊 bei dem ich gerade den Leasingvertrag für meinen neuen Dicken unterschrieben haben, sind in der Rate 16% Nachlass sowie die realitätsfernen hohen Restwerte, die durch VW Leasing vorgegeben werden, eingerechnet.

.

Beitrag von „Ex-Audifahrer“ vom 10. Oktober 2007 um 15:31

Zitat

Nur wird mich das VW Autohaus vor meiner Tür mit Freuden begrüßen, wenn ich mit meinem Vermittler- oder Reimportwagen zur Inspektion komme.(Stimmt wirklich!!)

Hallo,

das glaube ich Dir sofort. Allerdings wird es bei Grenzenscheidungen im Garantiefall oder gar nach den ersten 2 Jahren deutlich schwieriger, entsprechende Kulanz zu erhalten. Ich habe immer sehr gute Erfahrungen gemacht, nicht billig sondern günstig beim gleichen Händler zu kaufen. Ein paar Euros hat er immer bei meinen Käufen übrig und weiss, das ich es sowieso nicht aushalte, einen Wagen länger als 3 Jahre zu fahren:D .

Beitrag von „Lollo050968“ vom 10. Oktober 2007 um 16:14

Zitat von Ex-Audifahrer

Hallo,

das glaube ich Dir sofort. Allerdings wird es bei Grenzenscheidungen im Garantiefall oder gar nach den ersten 2 Jahren deutlich schwieriger, entsprechende Kulanz zu erhalten. Ich habe immer sehr gute Erfahrungen gemacht, nicht billig sondern günstig beim gleichen Händler zu kaufen. Ein paar Euros hat er immer bei meinen Käufen übrig und weiss, das ich es sowieso nicht aushalte, einen Wagen länger als 3 Jahre zu fahren:D .

Kann ich nur bedingt nachvollziehen, ich habe vor 5 Jahren mich vom meinem Freundlichen als HÄNDLER getrennt, bin aber als Servicekunde geblieben. Keine Probleme mit Kulanz, kleinen kostenlosen Serviceleistungen etc.

Der VK meines 😊 war so arrogant und überheblich, das ich meine Euronen lieber woanders umgesetzt habe. Leider ist dieser neue Händler im Raum Stuttgart und leider zu weit entfernt für den Service.

Gruß

Lollo

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 10. Oktober 2007 um 20:42

Dass nur der Händler, bei dem man gekauft hat, einen guten Service bzw. gute Kulanz erbringt, halte ich für ein Märchen, das sich allerdings genauso hartnäckig hält, wie die Aussage, dass Barzahler einen höheren Nachlass bekommen. Absoluter Quatsch! Mit den Garantiewerken verdient die Werkstatt häufig besser als mit dem Autoverkauf. Ich nutze zu 95% eine andere Werkstatt als die des ausliefernden Betriebes. Ich habe noch nie Probleme gehabt!

Thomas

Beitrag von „Ex-Audifahrer“ vom 10. Oktober 2007 um 20:55

Hallo Thomas,

das möchte ich auch nicht in Abrede stellen, das an den Garantiarbeiten gut verdient wird. Bei der Kulanzvergabe sieht das aber doch anders aus - oder? Hier muss der Händler häufig zum von VW gewährten Kulanzbetrag noch selbst ein paar Euronen (und wenn es "nur" die Arbeitsleistung ist) dazu geben. Ich vergleiche das mal mit einigen Kunden, die die Baufi wg. 0,05% niedrigerer Kondition beim Internetanbieter abschließen und nach 1 Jahr dann ausschließlich bei mir die KfW-Mittel für die Photovoltaikanlage haben möchten. Da lehne ich auch dankend ab. Bei meinen treuen Kunden ist die Bearbeitung auch kleinster Anträge zu guten Konditionen eine Selbstverständlichkeit. So hält es der 😊 wohl auch. (i.d.R. sind es ja auch meine Kunden - leben und leben lassen)

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 10. Oktober 2007 um 21:40

Gut, ich gebe zu, dass ich seit x Jahren keine Kulanz mehr benötigt habe, da meine Autos allesamt super zuverlässig waren. Ich hoffe, das bleibt auch die letzten Monate mit meinem Touareg so.

Ich bezweifle aber, dass der Händler, der mir den Wagen verkauft hat, irgendein Interesse an mir hat. Sonst hätte er mich die letzten 18 Jahre, in denen ich dort Kunde bin, etwas besser bzw. interessierter behandelt.

Thomas

Beitrag von „Qreg“ vom 10. Oktober 2007 um 22:57

Ich stehe ja auch kurz vor der Bestellung. Leider bekomme ich derzeit keine Eroberungsprämie oder dergleichen. (derzeit Audi)

Im Moment liegt mir folgendes Angebot vor:

a) Kauf Brutto Listenpreis ca. 70.000 ./. Nachlaß 9.000 = 61.000

b) Leasing ohne Anzahlung, 48 Monate, 60.000 Kilometer, 599 netto
+ MwSt = ca. 720 brutto

Was meint Ihr zu dem Preis, insbesondere der Rate?

Das Thema Q7 ist ausgestanden 😊 aber da hätte ich bei fast identischem Listenpreis 550 Euro gezahlt.



Beitrag von „Pape“ vom 14. Oktober 2007 um 22:23

Hallo,

Da ich Autohändler bin komme ich natürlich nicht um deinen Beitrag vorbei. Ich kann dir 13´5% auf ein Deutsches Auto geben nach deiner Wahl. Und du kannst das Auto bei der Autostadt oder auch bei mir abholen´WOB. Wenn du Fragen hast rufe mich doch einfach mal an.

Gruß Jens Pape 🤝

Beitrag von „Thomas TDI“ vom 19. Oktober 2007 um 20:30

[Zitat von schneiderthomas](#)

Wer nich glauben will dass ich 16% Rabatt erhalten habe kann mich persölich anmailen ich bin gerne bereit dann den Kaufvertrag wo dies steht zu versenden an die bekannt gegebene Adresse.



Hatte ich versucht. So werde ich wohl weiterhin der ungläubige Thomas bleiben!

Thomas

Antwort:

Zitat von schneiderthomas

AW: Nachlässe

Zitat von schneiderthomas

Zitat von **Thomas TDI**

Hi,

bitte sende doch ein Scan an ###. Die persönlichen Daten kannst du gern schwärzen.

Viele Grüße

Thomas

Sorry scheint ja mächtig Wirbel ausgelöst zu haben. Habe von meinem Hä. ein nicht schönes Schreiben erhalten welches mir unter Androhung von Ärger es untersagt dbz. Unterlagen zu verteilen.



Alles anzeigen

Beitrag von „Kong Racer“ vom 19. Oktober 2007 um 21:06

Ich kann es einfach nicht glauben ! Bis 16 % bei Barzahlung bzw. Zahlung in einer Summe, kann sein ! Ist aber auch für mich unglaublich. Über 30 % ist aber dann wirklich nicht mehr..... Mein Händler gibt mir maximal 12% auf Liste. Der enorme Wertverlust im ersten Jahr hat mich damals dann endgültig vom Neuwagenkauf abgehalten. Mein jetziger Dicker hatte einen damaligen Listenpreis von 82.000 EUR. Ich habe ihn dann mit vielen Gespächen so Anfang 50.000 EUR geschossen. Er war zu dem Zeitpunkt erst ein halbes Jahr alt. Ich meine, dieser Wertverlust ist innerhalb eines halben Jahres enorm.

Gruß 

Niels

Beitrag von „5-6oder10“ vom 19. Oktober 2007 um 21:43

!!!!!!!!!!!!!! Für eure Orientierungshilfen " Vielen Dank " !!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

Seid begrüßt, ich habs geschafft !

!Trotz hoher Rabatte auf Neuwagen !

Es ist ein junger Gebraucher V10 TDI, DPF (VOLL) mit 12TKM aus 2005 geworden.

Der gigantische Wertverlust von mehr als 50 % gegenüber Bruttolistenpreis

hat mich einfach überzeugt.

Habe alle Dieselmotorvarianten gefahren.

Irgendwie war dann bald klar . Wenn Touareg ,dann mit V10!

Als Neuwagen wäre es wohl ein V6TDI geworden allerdings mir knapper und karger Ausstattung.

Aber irgendwie machts dann doch "die Ausstattung" ! Schließlich ist man dort zuhaus(zuauto)



Gruß Reinhard

Beitrag von „TouareG-Power“ vom 22. März 2009 um 18:37

Hi Freunde,

dieser Thread ist zwar alt, aber ich würde ihn benutzen um meine Frage hier zu stellen. Wir würden unseren Touareg R5 (03/2005) gegen einen neuen V6 TDI austauschen. Wegen der Finanzkrise ist es im Prinzip günstig so einen Tausch vorzunehmen.

Wir ziehen in Betracht, dass wir das Auto auch in Deutschland kaufen könnten, deswegen interessieren mich die momentanen Konditionen/Rabatte mit denen man in Deutschland rechnen kann. Sind diese orts- bzw. händlerspezifisch? Gibt es auch einen Rabatt für 100% Barzahlung?

Ich freue mich auf eure Tipps.

Grüße aus Bulgarien,

Dimiter

Beitrag von „TouareG-Power“ vom 23. März 2009 um 21:15

Ich wollte die Community nicht vor einer schweren Aufgabe stellen:) Es geht dabei um reine Orientierungswerte, die manche von Euch bei ihren Händlern bekommen haben.

Danke im Voraus

Beitrag von „Momo7“ vom 7. April 2009 um 10:39

Ich habe die gleiche Überlegung. Kenne aber nicht den Stand der momentan möglichen Konditionen beim 😊

Momo

Beitrag von „TouareG-Power“ vom 7. April 2009 um 10:53

Ich habe mich im Netz, vor allem mit der Hilfe von Google informiert, und da kommen im Prinzip für VW immer Werte um die 14-15% Rabatt raus. Dazu kommen noch Abwrackprämie usw. Ich wollte nur Infos aus erster Hand, aber es scheint schwierig zu sein.

Weißt du zufällig ob diese Rabatte nur für Händlerfahrzeuge/also schon produzierte und dem Händler gelieferte PKWs/ gelten, oder auch für Fahrzeugen, bei denen man selbst die Konfiguration vornehmen kann.

Grüße,

Beitrag von „Dolab“ vom 7. April 2009 um 11:18

ich habe schon letztes Jahr als ich meinen V6tdi bestellt habe 15% bekommen + 2500€ für meinen alten über Schwacke denke das jetzt mehr drin sein müßte

Beitrag von „Sittingbull“ vom 7. April 2009 um 13:08

[Zitat von Dolab](#)

... denke das jetzt mehr drin sein müßte

Hallo zusammen,

das kann ich so nicht bestätigen. Bei einer Testanfrage Ende letzten Jahres, wollte der 😊 mir nicht die selben Konditionen (15%), wie vor zwei Jahren geben. Im Moment verdienen die so viel mit den Kleinen, dass die recht hartnäckig sind, wenn du nichts abwracken lässt.

Grüße von Stephan 🤖

Beitrag von „John F. Doe“ vom 7. April 2009 um 14:09

[Zitat von TouareG-PoweR](#)

Hi Freunde,

Wir ziehen in Betracht, dass wir das Auto auch in Deutschland kaufen könnten, deswegen interessieren mich die momentanen Konditionen/Rabatte mit denen man in Deutschland rechnen kann. Sind diese orts- bzw. händlerspezifisch? Gibt es auch einen Rabatt für 100% Barzahlung?

Dimiter

Diese Frage kann hier - glaub ich - keiner beantworten, es sein denn er ist Händler. Starte einfach ein paar direkte Anfragen an VW Händler, dann siehst Du, was momentan an Rabatten möglich ist.

Verabschiede Dich im übrigen von der Wunschvorstellung, dass wegen der "Finanzkrise" ein Händler Dir ein Auto "schenkt".

Ich beobachte übrigens interessehalber regelmäßig den Markt für junge gebrauchte Touaregs (Meiner war ein Halbjahreswagen). Da sehe ich sehr stabile Preise. Ladenhüter sind eigentlich

nur die Hauspreismodelle, aufgrund ihrer schlechten Ausstattung.
Viel Glück.

Beitrag von „DerUnser“ vom 7. April 2009 um 19:56

[Zitat von John F. Doe](#)

Ich beobachte übrigens interessehalber regelmäßig den Markt für junge gebrauchte Touaregs (Meiner war ein Halbjahreswagen). Da sehe ich sehr stabile Preise.

kann ich nicht bestätigen

mein Händler sagte mir zZ kaum ein guten Preis für
junge T. zu bekommen ...
markt bricht weg ..

siehe Preis meines Gewandelten T und vom meinem bekannten

meiner 04 /2008 R Line V6Tdi
LP 64 Teuro
Verkauft 03/ 2009 für 39Teuro
mein Bekannter 07 / 2008 R Line Voll
knapp 80 T euro

Verkauft 03/ 2009 für 44Teuro

Beitrag von „John F. Doe“ vom 7. April 2009 um 20:34

[Zitat von DerUnser](#)

kann ich nicht bestätigen

mein Händler sagte mir zZ kaum ein guten Preis für
junge T. zu bekommen ...
markt bricht weg ..

siehe Preis meines Gewandelten T und vom meinem bekannten

meiner 04 /2008 R Line V6Tdi
LP 64 Teuro
Verkauft 03/ 2009 für 39Teuro
mein Bekannter 07 / 2008 R Line Voll
knapp 80 T euro

Verkauft 03/ 2009 für 44Teuro

Alles anzeigen

Hab ja auch nicht gesagt, dass es gute Preise sind, sondern stabile. Ich habe meinen im September als Halbjahreswagen gekauft. Seitdem schaue ich mir von Ausstattung und Laufleistung vergleichbare Fahrzeuge an. Da sehe ich keinen großen preislichen Unterschied. Im Gegenteil.

Grüße,
Carsten

Beitrag von „DerUnser“ vom 7. April 2009 um 20:47

[Zitat von John F. Doe](#)

Hab ja auch nicht gesagt, dass es gute Preise sind, sondern stabile.

da hab ich wohl was falsch verstanden ..

mfg

Beitrag von „diver2000“ vom 17. April 2009 um 08:55

Hallo,

von wegen Finanzkrise und gute Rabatte. Wer diese Vorstellung hat, sollte sich sehr schnell von ihr verabschieden. Vielleicht kommt der Tag an dem das so ist, aber solange Vater Staat das Wegwerfen der alten Autos so sponsort, haben es die Händler gar nicht nötig... Das ist im übrigen auch einer der Gründe, warum sie sich nichts Gebrauchttes auf den Hof stellen wollen. Morgen kommt einer, der will seins wegwerfen...

Und das ist nicht nur bei VW so. Als wir auf der Suche waren vor ein paar Wochen, hatten wir genug Erlebnisse zusammen, die ein Buch gerechtfertigt hätten. Der Titel: Autokauf in der Finanzkrise

Überhebliche Händler bei allen Marken! Unfreundliche und vor allem sehr schlecht informierte Verkäufer mit ihrer Standardantwort: Ich habe keine Zeit! Ich habe Kunden! Probefahrt? Machen sie an der Rezeption einen Termin. Und die beste immer wieder... Da muss ich mal den Chef fragen.

Als ich vor ein paar Tagen hörte ich dann im Radio einen Bericht. MB verzeichnet Rückgänge um 40%. Warum hat mich das nicht erstaunt? Nun, ich war bei MB und habe mich nach einem ML320 CDI erkundigt.... Leute, dass allein wäre schon ein Bericht wert.

Beitrag von „T-RACK“ vom 17. April 2009 um 15:20

[Zitat von diver2000](#)

Hallo,

von wegen Finanzkrise und gute Rabatte. Wer diese Vorstellung hat, sollte sich sehr schnell von ihr verabschieden.

Das kann ich nun ganz und gar nicht bestätigen.

Die Händler geben Nachlässe wie die Hölle.

Würde wetten, dass Du auf einen Touareg minimum 20% bekommst.

Beim Mercedes GLK aktuell minimum 12-15%.

Bei den Franzosen dürftest du 20 - 30% raushandeln können.

Falls Du einen Phaeton bestellen willst, werden sie Dich in der Sänfte zuhause abholen und Dir stundenlang Puderzucker in den Allerwertesten pusten.

Wenn sie Dir weniger bieten, warst Du vielleicht beim falschen Händler
Und noch mehr Nachlass bekommst Du, wenn Du Fahrzeuge kaufst, die bereits auf dem Hof
oder im Showroom stehen.

Habe mir selbst diese Woche ein neues Auto gekauft.
BMW 730d - neues Modell, Vorfürswagen, 2 Monate alt.
Rabatt 28,5% - und den Leasingvertrag für den alten 7er haben sie nach nur halber Laufzeit
anstandslos und ohne Ablösung oder Sonderzahlung einfach mal so storniert.

Ein Freund von mir hat letzte Woche einen Range Rover Sports gekauft. Vorfürswagen, 3
Monate alt, 44% Nachlass.

Und die Rabatte werden im Lauf des Jahres noch steigen.

Beitrag von „Lollo050968“ vom 17. April 2009 um 15:25

[Zitat von T-RACK](#)

Das kann ich nun ganz und gar nicht bestätigen.
Die Händler geben Nachlässe wie die Hölle.[...]

Kann ich nur bestätigen, unser sen. Chef, hat sich eine 350er S-Klasse 11 Monate alt, 21 tsd km
gelaufen, für 50% !!! unter Listerpreis gegönnt. Ersparnis ~45tsd Euro.

Gruß

Lollo

Beitrag von „DerUnser“ vom 17. April 2009 um 17:43

SUV ´s und
Luxusklasse
sind mom mit Riesen Rabatten zu haben

zB mein Händler sagt das der T.
mom sogut wie unverkäuflich ist
und das er überhaupt geht müssen
Rabatte wie Sau her...
(okay rede von Ostdeutschland)

aber auch in WOB wo ich Ostersonntag war

habe ich wie immer die Türma ausführlich begutachtet

2 T. in den Türmen....!!

war ja genau vor einem Jahr auch in WOB
und das waren fast die ersten beiden Etagen voll mit den Dicken

mfg

Beitrag von „Ex-Audifahrer“ vom 17. April 2009 um 18:37


[Zitat von T-RACK](#)

Das kann ich nun ganz und gar nicht bestätigen.
Die Händler geben Nachlässe wie die Hölle.

Würde wetten, dass Du auf einen Touareg minimum 20% bekommst.

...

Hallo,


welcher Händler verkauft denn unter EK ? Du schreibst, 20% Minimum  , da ist es für den Händler ökonomischer, gar kein Auto zu verkaufen ! Bei 15-17% ist Schluss, alles andere wäre zumindest bei VW für die Händler Insolvenz auf Raten.

Interesse haben die Händler nur an Abwracklern, nicht an "normalen" Käufern. Wir warten nun bis nächstes Jahr --> da werden wir unseren dann 4 jährigen Polo dann auch sehr gut los (gibt ja kaum noch günstige Gebrauchtwagen) und die Verkäufer kommen auf den Boden der unverfälschten Realität zurück.

Beitrag von „T-RACK“ vom 18. April 2009 um 01:31

Zitat von Ex-Audifahrer

Hallo,

welcher Händler verkauft denn unter EK ? Du schreibst, 20% Minimum  , da ist es für den Händler ökonomischer, gar kein Auto zu verkaufen ! Bei 15-17% ist Schluss, alles andere wäre zumindest bei VW für die Händler Insolvenz auf Raten.

Interesse haben die Händler nur an Abwracklern, nicht an "normalen" Käufern. Wir warten nun bis nächstes Jahr --> da werden wir unseren dann 4 jährigen Polo dann auch sehr gut los (gibt ja kaum noch günstige Gebrauchtwagen) und die Verkäufer kommen auf den Boden der unverfälschten Realität zurück.

Sorry, ich vermute, Du kennst die aktuelle Marktsituation nicht.

Die Händler bekommen - auch für den Touareg - erhebliche zusätzliche Subventionen und Boni und Umwelt- und sonstige Prämien ab Werk, mit denen Sie bei den Kunden spielen können. Irgendwie müssen die Autos nämlich auf die Straße. Und SUVs sind aktuell so ziemlich unverkäufliche Ladenhüter, egal ob neu oder gebraucht.

Beim X5 z.B. - bekommen die Händler zusätzlich zur normalen Händlerspanne derzeit 16.000 (!) Euro Sonderrabatt. Das summiert sich dann schnell auf über 30% Nachlass.

Gruß

Chris

Beitrag von „Winglet“ vom 18. April 2009 um 07:58

Hat jemand hier im Forum Erfahrung mit meinauto.de ?

Dort kann man eigentlich genauso seinen Neuwagen konfigurieren, und dann über die Vermittlung von Meinauto.de einen Vertrag mit einem deutschen Händler abschliessen und dann auch den Wagen, wie beim örtlichen Händler auch üblich, direkt in WOB abholen.

Hat das hier im Forum schon mal jemand über meinauto.de einen Neuwagen erworben und weiss wo es hierzu Informationen/Erfahrungsberichte gibt?

Danke


lg

Winglet

Beitrag von „DerUnser“ vom 18. April 2009 um 10:39

Zitat von Ex-Audifahrer

Hallo,

welcher Händler verkauft denn unter EK ? Du schreibst, 20% Minimum  , da ist es für den Händler ökonomischer, gar kein Auto zu verkaufen !.

nur zu deiner Info

der Händler geht so bis 15 % mit
der rest ist zuschuss vom Hersteller

und mom sponsort VW der T. sehr sehr hoch

wie alle SUV (siehe X5 den auch mein Kumpel alleine ab werk
16000euro gesponsort wurde und der Händler auch nochmal 10%

hat einen X5 3.0 sD genommen und war im end´defekt nur 1300euro teurer
wir ein x3 3.0 sd

so ist die aktuelle marktlage

Beitrag von „diver2000“ vom 24. April 2009 um 01:46

Meine Antwort, dass die Händler nicht besonders entgegenkommend wären, bezog sich mehr auf Gebrauchtfahrzeuge. Nahendes Gesprächsende nach den bösen und verteufelten Worten "Inzahlungnahme eines Gebrauchtfahrzeuges". Sofortiges Ende nach der Erwähnung "japanisches Fabrikat"

Mal abgesehen davon, dass die Gebrauchtwagenpreise beim Ankauf durch den Händler nicht hoch sein können, wenn man am Verakufspreis für den T. nach unten geschraubt werden soll... Aber so zu tun als wäre der Familienwagen (2,0l 150PS, 3,5 Jahre mit 45.000km für den Händler schier unverkäuflich und der T. derart gefragt dass er weitere Verhandlungen kaum als notwendig erachtet da für ihn ja uninteressant, dass halte ich für ein Ammenmärchen.

Gut, diese Märchen liest dieser Händler wohl noch immer vor, denn dieser T. steht noch immer in seinem Hof.

Jeder Preis hat seine Grenzen. Leben und leben lassen. Alles verständlich. Aber meiner Erfahrung nach - und ich durfte vor dem T Kauf einige machen - sind die Händler zum größten Teil überheblich und fern der Realität. Warten wir auf den Tag, an dem Schluss ist mit Abwracken. Wenn die Bilanz gezogen ist und VW, Audi, BMW und Konsorten feststellen müssen wieviele Kunden sie im Grunde verloren haben, dann werden das ein paar gut verkaufte T. auch nicht mehr rausreißen.

Am Ende gibt der Markt - und der Markt ist der Kunde - immer die richtige und vor allem die passende Antwort.

Beitrag von „mikesch“ vom 29. Mai 2009 um 23:32

Hallo,

kann Euch nur recht geben. Wir sind aktuell auf der Suche nach einem V6 und haben den Eindruck, die Händler würden den am liebsten verschenken. Lasst Euch von MOBILE oder AUTOSCOOUT nicht in die Irre führen. Die Preise dort sind Wunschdenken. Nicht eine dieser Standuhren wird zum angebotenen Preis verkauft.

Gruß Mikesch

Beitrag von „John F. Doe“ vom 6. Juni 2009 um 23:43

[Zitat von mikesch](#)

Hallo,

kann Euch nur recht geben. Wir sind aktuell auf der Suche nach einem V6 und haben den Eindruck, die Händler würden den am liebsten verschenken. Lasst Euch von MOBILE oder AUTOSCOOUT nicht in die Irre führen. Die Preise dort sind Wunschdenken. Nicht eine dieser Standuhren wird zum angebotenen Preis verkauft.

Gruß Mikesch

Könntest Du mal ein paar Details zu den "Händlern, die am liebsten verschenken" mitteilen ? Welche Firma und Ort ? Ich spiele nämlich mit dem Gedanken, mich hochzutauschen und wäre für Hinweise auf konkrete Angebote dankbar. Bei meinen Recherchen bei Händlern hatte ich überhaupt nicht den Eindruck, dass die T.s verschenkt werden. Im Gegenteil. Vielleicht ist das aber regional abhängig.

Ich komme gerade aus Venedig. Im Raum Salzburg / München habe ich noch nie soviel T.s auf der Straße gesehen wie heute. 😄

Grüße und viel Glück !

Carsten

Beitrag von „vtxxl“ vom 7. Juni 2009 um 11:11

Ich denke 12% Preisnachlass auf die UPE und eine Finanzierung mit 0,9 % sind ein guter Deal.



Beitrag von „mikesch“ vom 7. Juni 2009 um 13:50

Hallo J.F.D.,

Händlernamen im Forum zu nennen verursacht Ärger und macht die Preise kaputt. Die Jungs kriegen vom regionalen VZ sofort die rote Karte gezeigt. Also, NRW und das Rhein-Main-Gebiet sind nach meiner Erfahrung ganz gute Einkaufsregionen wobei hier mehrere Händler aufgrund akuter Atemnot schon zum Konzern gehören..

Gruß mikesch

Beitrag von „tommymorgan“ vom 13. Juni 2009 um 10:00

Betrifft zwar nicht den V6 TDI, sit aber auch so vielleicht interessant:

Habe die Tage von meinem Händler zusätzlich zum guten Rabatt einen Nachlass von 7.500 EUR angeboten bekommen, wenn ich die Abwrackprämie nutzen könnte.

Die 2.500 EUR von Staat noch nicht mitgerechnet, käme ich auf fast 25 % bei einem Neuwagen mit Minimalausstattung.

Was VW mit dieser *staatlich unabhängigen* Zusatzprämie bezwecken will, ist mir unklar und auch der Verkäufer konnte mir keine schlüssige Antwort darauf geben.

"Das sei eine Aktion, um Neukunden zu gewinnen", überzeugte mich nicht.

Würde meine Frau ihren alten Wagen spendieren, wäre der Deal machbar.

Nur, dann müßte der neue Dicke auf sie zugelassen werden.

VW hätte dann zwar einen neuen Kunden, dafür aber einen anderen verloren.

Es bliebe also alles beim alten. Nur hätte VW 7.500 EUR weniger in der Kasse.

Diese Logik geht mir nicht in den Kopf.....

Leider geht diese Konstellation aus steuerlichen Gründen bei mir nicht, sonst hätte ich direkt unterschrieben.

Gruß von einem irritierten Tommy

Beitrag von „Balrock“ vom 16. Juni 2009 um 14:18

Betrachte es einfach als **Verkaufshilfe**. Die Dicken sind ja nicht gerade günstig, bei den Unterhaltskosten. Ergo gehen die nicht wie geschnitten Brot über die Theke. Das neue Modell ist in Sicht usw.

Geh mal zu BMW, da bekomme ich aktuell für den 5er, vom örtlichen Händler, **22%** auf den Listen Preis! Das alles sogar ohne Umweltprämie 😊 Das machte bei meinem Angebot, mal eben 12.500 € Nachlass.

Beitrag von „metagross“ vom 17. Juni 2009 um 09:33

hi,
mir wurden für den x5 20% angeboten, ohne zu handeln, oder überhaupt nachzufragen.
stefan

Beitrag von „Ice-T“ vom 18. Juni 2009 um 18:25

Hi.

Ich bin gerade in der Phase Angebote für "meinen" North Sails zu sammeln und eigentlich in der glücklichen Lage noch im Besitz eines alten Schätzens zu sein, dass ich abwracken kann und will. Aber bis wann muss ich den Kaufvertrag unterschrieben haben, um an die Umweltprämie Plus von VW zu gelangen? Leider habe ich bisher unterschiedliche Aussagen über den Aktionszeitraum für die Umweltprämie Plus von VW erhalten. 2 VW-Händler haben mir gesagt am 30.06.09 ist letztmöglicher Bestelltag, um in den Genuss der Prämie zu kommen und 2 haben gesagt, es sei der 31.08.09. Klasse! Was isses denn nun?

Hat jemand gesicherte Erkenntnis, wie lang VW diese Aktion noch geplant hat?

Beste Grüße,
Ice-T

Beitrag von „Lollo050968“ vom 19. Juni 2009 um 08:23

[Zitat von Ice-T](#)

Hi.

Ich bin gerade in der Phase Angebote für "meinen" North Sails zu sammeln und eigentlich in der glücklichen Lage noch im Besitz eines alten Schätzens zu sein, dass ich abwracken kann und will. Aber bis wann muss ich den Kaufvertrag unterschrieben haben, um an die Umweltprämie Plus von VW zu gelangen? Leider habe ich bisher unterschiedliche Aussagen über den Aktionszeitraum für die Umweltprämie Plus von VW erhalten. 2 VW-Händler haben mir gesagt am 30.06.09 ist letztmöglicher Bestelltag, um in den Genuss der Prämie zu kommen und 2 haben gesagt, es sei der 31.08.09. Klasse! Was isses denn nun?

Hat jemand gesicherte Erkenntnis, wie lang VW diese Aktion noch geplant hat?

Beste Grüße,
Ice-T

m.E. Der Wagen muß bis 31.12.09 zugelassen werden. bis 30.06.09 geht nur um die KFZ Steuer. Da Dicke momentan fast unverkäuflich sind, wird es weiterhin hohe Rabatte geben, nur eben keine staatlich Umweltprämie.

Gruß

Lollo

Beitrag von „Ice-T“ vom 19. Juni 2009 um 19:03

Hallo Lollo,

vielen Dank für Deine Antwort.

Hauptsächlich geht es mir um die Frage des Aktionszeitraumes für die VW-Umweltprämie Plus. Weis da vielleicht jemand was genaues?

Beste Grüße,
Ice-T

Beitrag von „Nymphi“ vom 20. Juni 2009 um 21:06

Hallo,

solange abgewrackt wird gibt es auch die Prämie (2500 vom Staat und 7500 von VW) du musst allerdings bei der 0,9% Finanzierung die Garantieverlängerung, die Kreditabsicherung und die Autoversicherung über VW abschließen.

Wer nicht abwrackt muss gut handeln 😊

Zur Zeit laufen auch ganz gute Prämien bei Inzahlungnahme von Fremdmodellen und Modellen von VW. Skoda und Audi werden nicht berücksichtigt. Ich habe für meinen T5 zusätzlich 3750 Euro erhalten. In 14 Tagen kommt endlich mein North Sails

Nymphi

Beitrag von „Ice-T“ vom 21. Juni 2009 um 12:08

Hallo Nymphi,

vielen Dank für Deine Info. Mittlerweile denke ich auch, dass die Aussage der beiden Händler "die Umweltprämie Plus gibt´s nur noch bis zum 30.06." ein Druckmittel sein sollte.

Du Glücklicher bekommst in 2 Wochen Deinen North Sails. In welcher Farb-Kombi? Wie lang war Deine Lieferzeit?

Und ich bin ich immer noch nicht schlüssig, ob ich über´s Internet ordern soll oder beim Händler vor Ort. Der Rabattunterschied ist schon mächtig, der Serviceunterschied allerdings auch. Aber wenigstens steht meine Wunschausstattung jetzt vollständig.

Beste Grüße,

Ice-T

Beitrag von „Nymphi“ vom 21. Juni 2009 um 12:30

Hallo Ice-T,

der North ist schwarz, innen Antrazit. Ich habe das Winterpaket, E-Anh.-Kupplung, Standheizung, Stylepaket, Telefon Premium, Leder Cricket, Volkswagen-Sound, Memory-Paket, Multilenkrad, Zuziehhilfe, Trennwand.

Bstellt im April.

Nymphi

Beitrag von „Ice-T“ vom 21. Juni 2009 um 15:05

[OT]Hallo Nymphi,

wow, das hört sich fast genau nach meiner Wunschausstattung/Farbkombi an, bis auf die Luftfederung und Diff.-Sperrung an der Hinterachse. Hab mich für die Avignon-Flegel mit Ganzjahresreifen entschieden und noch ein bisschen technischen Schnickschnack wie Rückfahrkamera und Reifendruckkontrolle.[/OT]

Hast Du beim Händler um die Ecke oder übers Internet bestellt? Wie war Service bzgl. der staatlichen Umweltprämie und Umweltprämie Plus von VW?

Beste Grüße,
Ice-T

Beitrag von „Nymphi“ vom 21. Juni 2009 um 16:27

Hallo,

ich habe meinen T5 Anzahlung gegeben. Es ist ein Händler um die Ecke. Wenn man nicht abwrackt dann bekommt man auch keine Premien.

Die Luftfederung habe ich weggelassen (dafür Komfortsitze und Automatik), habe nicht gerade gute Berichte darüber gelesen. Der Service scheint iO. Für eventuelle auftretende Probleme und Inspektionen werde ich allerdings die VW-Werkstatt aufsuchen wo ich schon seit 15 Jahren Kunde bin.

Nymphi

Beitrag von „Patty“ vom 22. Juni 2009 um 09:54

Als ich im März/April mit dem Gedanken spielte, neu zu bestellen in Verbindung mit Umweltprämie Plus, hieß es, erstmal bis zum 31.08. Danke kaum, daß im Zuge der erst danach erfolgten Erhöhung des Abwracktopfes dafür der "VW-Topf" gekürzt wurde und es nur noch bis zum 30.06. geht.

Wäre für mich auch ärgerlich, da ich mich nach langem hin und her nun doch dazu

entschlossen habe unseren toll ausgestatteten V6-Benziner gegen einen sparsam eingerichteten neuen V6 TDI zu ersetzen und einen Drittwagen abzuwracken. Kann aber erst bestellen, wenn der alte T verkauft ist.

Wenn bestelle ich definitiv beim Händler, wir lagen im März bei 14% und ob ich noch irgendwo im Netz 2-3 Punkte mehr bekomme, ist mir im Anbetracht der dann insgesamt gesparten Euros, völlig egal.

Beitrag von „Ice-T“ vom 23. Juni 2009 um 20:07

Hallo.

Hatte mich nun direkt an Volkswagen gewandt bzgl. des Aktionszeitraums der Umweltprämie Plus. Nun habe ich endlich Antwort bekommen:

Zitat

Sehr geehrter Herr XXXXXXXX,

vielen Dank fuer Ihre Anfrage zur Volkswagen Umweltpraemie.

Wir freuen uns sehr, dass Sie sich fuer einen Volkswagen interessieren. In Ihrem Schreiben sprechen Sie unsere aktuelle Volkswagen Umweltpraemie an.

Unsere Empfehlung an Sie, sehr geehrter Herr XXXXXXXX, Kontakt zu einem Volkswagen Partner Ihrer Wahl aufzunehmen, der Sie gern und kompetent in allen Fragen zur Umweltpraemie beraten wird.

Wir koennen Ihnen bestaetigen, dass der Aktionszeitraum der Volkswagen Umweltpraemie bis zum 31.08.2009 festgesetzt wurde.

Mit freundlichen Gruessen
i. V. i. A.

Alles anzeigen

Also doch der 31.08.09. Gut zu wissen. Dann bleibt doch noch ein bisschen Zeit, um weitere Angebote einzuholen.

Beste Grüße,
Ice-T