Verlustängste

Text: Sönke Priebe Bilder: OSCW

Die Chefs von Oldschool Custom Works in Weinstadt: Christian Rühle (links) und Sönke Priebe

Ein Pontiac – nahe dran am GTO, mehr auch nicht: Viertürer haben kaum Sammlerpotential – und erzielen damit auch so gut wie nie Sammlerpreise, egal wie nah die Basisversion mit einem der großen Klassiker verwandt ist

Oldtimer als Wertanlage? Vom Wirtschaftsteil großer Tageszeitungen bis hin zum Sparkassen-Newsletter erfährt das Thema derzeit große öffentliche Beachtung. Aber kann wirklich jedes alte Auto, insbesondere jeder alte Amerikaner, mit den klassischeren Geldanlageformen mithalten? Eine Zeitwertermittlung mit OSCW

Mustang der ersten Generation: Popularität wiegt fehlende Seltenheit teilweise auf, richtig teuer werden durchschnittliche Coupés aber nicht

Pontiac GTO Cabrio: Wie bei fast allen Automodellen ist auch beim GTO die Cabrio-Version wesentlich seltener und damit deutlich teurer

Dodge Charger R/T: Chryslers Midsize-Straßenkrieger ist teuer, aber trotz der verhältnismäßig geringen Produktionszahlen des R/T-Modells immer noch nicht selten genug um ein echtes Investitionsgut zu sein – es sei denn, er besäße den HEMI-Achtzylinder

Pontiac Trans AM: ebenfalls zweite Generation. Gute Exemplare steigen noch stärker im Preis als die entsprechende Camaro-Generation

Extrem rar und trotzdem wertlos: 1994er Chevrolet Caprice 9C6 Taxi Cab. Für völlig verbrauchte Ex-Taxis besteht auch trotz ultra-rarer Basisversion kein Sammlermarkt

R/T: Chrysler ging mit seinem Premium-Ausstattungspaket sogar noch inflationärer um als GM, beim Charger trugen 1968 fast 20 Prozent der Fahrzeuge das blutrote Emblem, aber dank dramatisch geringerer Gesamt-Stückzahlen sind die Road/Track-Autos heute seltener als fast alles aus dem Hause GM

Einen Neuwagen zu kaufen darf heutzutage als anerkannte Methode gelten, Geld aus dem Fenster zu werfen. Wertverluste von oft mehr als 50 Prozent innerhalb der ersten drei Jahre sind selbst bei moderaten Jahresfahrleistungen für die meisten gängigen Fahrzeugmodelle absolut nicht ungewöhnlich – in einigen wenigen Fällen büßt der Käufer sogar mehr als 70 Prozent seines Geldes ein. Anfänglich gelten diese Zahlen sogar für solche Neuwagen, denen man langfristig eine Wertstabilität und unter Umständen sogar eine Sammlerwürdigkeit zuschreiben kann – Porsches legendärer 911 zum Beispiel, der niemals ein billiges Auto werden wird, büßt nach den Zahlen der Deutschen Automobil Treuhand (DAT) derzeit in den ersten drei Jahren mehr als die Hälfte seines Wertes ein.

Wohl dem, der da ein richtig altes Auto in der Garage stehen hat, denn spätestens an dem Punkt, an dem Zeitwert und Schrottwert zusammenfallen, ist der Abwärtstrend endgültig gebrochen. Wie aber steht es mit dem Wertzuwachs von alten Autos, der derzeit in aller Munde ist, und den als Klassikerspezialisten getarnte Gebrauchtwagenhändler auf den deutschen Online-Fahrzeugbörsen gerne als „absolut garantiert" versprechen?
Bevor Sie in aller Eile ihrem Nachbarn den 15 Jahre alten Renault abkaufen, um noch rechtzeitig auf den fahrenden Zug aufzuspringen – schließlich ist das ja ein altes Auto – um dann Ihre Hoffnung auf erheblichen Wertzuwachs eines Tages unerfüllt auf den Schrott zu schieben, lohnt es sich, die Idee vom im Wert steigenden Klassiker einmal genauer unter die Lupe zu nehmen.

Grundsätzlich: Alle alten Autos werden teurer. So wie Brot, Benzin, Bananen oder jeder denkbare andere käufliche Gegenstand.
Das berühmte Kilo Brot zum Beispiel soll 1969 in Deutschland 1,22 DM gekostet haben, das entspricht etwa 62 Euro-Cent. Bundesweit ist der Brotpreis bis heute aber um mehr als das Fünfeinhalbfache auf über 3,50 € für das Kilo gestiegen. Trotzdem wird nirgendwo ernsthaft in Brotanlagen investiert, was zum einen der Verderblichkeit des Anlagegegenstandes geschuldet ist, zum anderen der Tatsache, dass es sich bei diesem vermeintlichen Wertzuwachs lediglich um gestiegene Lebenshaltungskosten handelt. Davon sind Gebrauchtwagen aber vereinfacht ausgedrückt in ähnlichem Maße betroffen wie Brot. Ein (unverderblicher) Ford Mustang beispielsweise stand 1969 durchschnittlich ausgestattet für knapp 3.000 Dollar beim Händler, damals etwa 11.000 Mark (oder 5.600 Euro) – der Wagen müßte heute rund 30.000 Euro wert sein, um nur mit der durchschnittlichen Brotpreissteigerung mitgehalten zu haben. Das liegt deutlich über dem derzeitigen Marktwert eines durchschnittlichen 1969er Mustangs. Gleichzeitig schlägt aber ein neuer Mustang in den USA (wiederum durchschnittlich ausgestattet, aber mit V8) mit rund 38.000 Dollar zu Buche – das sind nahezu brotpreiskonforme 28.500 Euro.

Ernsthafte Volksökonomen mögen diesen Vergleich verzeihen – solche Berechnungen sind in der Realität wesentlich komplizierter und sollten zumindest Lohnentwicklungen und Kaufkraftsteigerung berücksichtigen – aber die Kernaussage ist ernstzunehmen: Ein durchschnittlicher Mustang von 1969 ist heute nicht mehr wert als er 1969 war: Soviel wie ein neuer Mustang eben. Das ist weniger schlimm, als es klingt, denn „normale" Autos von 1969 sind theoretisch heute eigentlich gar nichts mehr wert und längst verschrottet, insofern hat der Mustang entgegen allen Wertverluststatistiken ganz erstaunliche 100 Prozent seines Neuwerts behalten. Und natürlich hat dieser Werterhalt nicht linear stattgefunden, der Mustang war lange Zeit sogar wesentlich weniger wert als er heute ist. Wer einen solchen Wagen in den Achtzigern gekauft hat, hat möglicherweise tatsächlich einen Wertzuwachs zu verbuchen.

Kompliziert genug? Noch nicht, denn einem ganz bestimmten 69er Mustang, dem Boss 429, bescheinigen amerikanische Marktbeobachter einen Marktwert in der groben Gegend von einer viertel Million Dollar – bei einem Neupreis von durchschnittlich 4.000 Dollar für diese Version ein offensichtlich erheblicher Wertzuwachs, auch ganz ohne Brotpreisvergleiche.

Um es deshalb nochmals vereinfacht zusammenzufassen: Alle Neuwagen verlieren (mit einigen ganz wenigen Ausnahmen) ihren Neuwert. Günstige Gebrauchsautomobile, Kleinwagen und Nutzfahrzeuge landen üblicherweise einfach auf dem Schrott, wenn ihr Zeitwert keine Reparaturen mehr rechtfertigt. Und selbst Sportwagen und edle Luxuskarossen erreichen irgendwann das „Tal der Tränen", in dem sie für eine Käuferschicht erschwinglich werden, die sich vielleicht den Wagen, aber meist keinen Service beim Vertragshändler geschweige denn Pflege oder eine Einzelgarage leisten kann oder will. Auch dieser Pfad führt letztendlich auf den Schrott. Der schwindende Bestand

Pontiac GTO: Der Midsize-Klassiker in seiner Standard-Ausführung ist ebenfalls nicht selten genug für echte Hochpreise, darf sich in Deutschland aber stark steigender Preise erfreuen

Corvette C3: Die dritte Generation des amerikanischen Supersportlers wurde von 1968 bis 1982 gebaut – besondere Modelle aus den frühen Jahren passieren mittlerweile locker die 100.000-Dollar-Grenze, uninteressante Versionen der letzten Jahre gibt es immer noch fast umsonst

Mustang Cabrio der ersten Generation: Wesentlich seltener als das Coupé, noch populärer, deshalb auch spürbar teurer, wegen gigantischer Stückzahlen aber trotzdem keine echte Wertanlage

Chevrolet Camaro: Später Vertreter der zweiten Generation. Vor ein paar Jahren noch völlig wertlos, steigen diese Modelle dramatisch im Preis. Der hier abgebildete Wagen befindet sich übrigens seit 1979 in erster Hand im Alltagseinsatz

Z28: Der GM-Optioncode, der zum Markenzeichen wurde. Fast schon selten genug, um wirklich teuer zu sein

SS wie SuperSport: Wie fast alles aus dem Hause Chevrolet gab es auch die vermeintlich raren „SS“-Versionen der verschiedenen Muscle Cars üblicherweise in inflationären Stückzahlen. SS allein macht die meisten Chevrolets noch nicht unerschwinglich. Vom 69er Camaro wurden rund 35.000 Stück als „SS“ ausgeliefert, das sind fast sieben Prozent des Produktionsvolumens

RS wie RallySport: Im Vergleich zum SS-Paket auf dem Camaro zwar wesentlich weniger bekannt, aber sogar noch weniger selten. Seltener ist die Kombination RS/SS – aber niemand kennt die genauen Produktionszahlen

Ein Kilo Brot von 2013: So sieht die Realität aus - die meisten bezahlbaren Klassiker eignen sich mehr zum Fahren als zum Anlegen

führt zu höheren Preisen für überlebende Exemplare, sofern diese irgendeine Art von Begehrlichkeit wecken. Die Abwärtsspirale ist gebrochen, die Preise steigen, und schon ist von Wertzuwachs die Rede. Tatsächlich aber bringen es die meisten „Klassiker“ bis heute oft nur auf einen Werterhalt (was kein Neuwagen von sich behaupten kann), und wer nicht schon zugeschlagen hat, als sein Wagen das finanzielle Tal der Tränen passierte, hat in den letzten Jahren selten wirklich viel dazugewonnen. Und ja, es gibt ganz klare Ausnahmen mit dramatischem Wertzuwachs, den besagten Boss 429 etwa – aber der machte nur knapp 0,35 Prozent des Mustang-Produktionsvolumens von 1969 aus, nämlich 857 Fahrzeuge aus einer Gesamtproduktion von 299.824 Stück.

Im gleichen Maße, wie es Laien seltenst mal eben so gelingt, ihr Geld an der Börse zu vermehren, wird man ohne intensives Studium der Materie kaum zum erfolgreichen Oldtimerspekulanten werden – und trotzdem ist das „Investitionsgut“ Oldtimer so gefragt wie nie.

Bevor Sie also Ihrem Nachbarn den alten Renault abkaufen, sollten Sie bedenken, dass es die meisten der wirklich teuren Muscle Cars (etwa die berüchtigten 69er ZL-1 Camaros, der HEMI-angetriebene Publikumsliebling Plymouth ‘Cuda von 1971 oder der erste „Winged Warrior“ Dodge Charger Daytona, wieder mit HEMI) es bestenfalls auf gerade einmal dreistellige Produktionszahlen bringen. Bei Fahrzeugen mit etwas verbraucherfreundlicherem Produktionsvolumen ist der Wertzuwachs keinesfalls so „garantiert“ wie bei den 115, 117 oder 121 gebauten 71er HEMI ‘Cudas (je nachdem, wessen Zählung man glaubt). Schon bei vierstelligen Produktionszahlen steht der Nachfrage meist so ein großes Angebot entgegen, dass selbst Spitzenmodelle deutlich unter dem magischen 100.000-Dollar-Marktpreis bleiben, – Mustangs aus dem Hause Shelby einmal ausgenommen.

Verläßt man die höheren Preissphären und betrachtet das wirklich populäre Preissegment zwischen der Brotpreis-ähnlichen Werterhaltung und den 100.000-Dollar-Preziosen (der Einfachheit halber auf den deutschen Markt mit groben 25.000 bis 75.000 Euro übertragen) kommen weitere wertbildende Faktoren hinzu. Obskuren Modellen fehlt zumindest außerhalb Amerikas oftmals die Fangemeinde, die trotz geringer Stückzahlen bereit oder in der Lage wäre, Spitzenpreise für rare Exemplare zu bezahlen. Insbesondere am unteren Ende des Marktsegments ist Popularität sogar deutlich wichtiger als geringe Stückzahl – 700.000 Camaro der ersten Generation sind definitiv nicht selten, aber so populär, dass der Wagen seit Jahren zuverlässig mit dem Brotpreis mithält, mangels Seltenheit aber keinen echten Wertzuwachs erfährt (ausgenommen ZL-1 und Konsorten). Außerdem besteht bei Fahrzeugen dieser Preisklasse (die anders als die Hochpreis-Klassiker oftmals noch wirklich gefahren werden) ein Zusammenhang zwischen Teileverfügbarkeit und Marktwert. Was mangels Teileversorgung nicht wirtschaftlich repariert bzw. restauriert werden kann, erzielt selten Höchstwerte – weshalb man Wertsteigerungsversprechen bei Ford Midsize-Muscle Cars generell vorsichtig behandeln sollte.

Den steilsten (und sichersten) Wertzuwachs werden in überschaubarer Zukunft in jedem Fall diejenigen Klassiker erleben, die das Tal der Tränen noch nicht allzulange hinter sich gelassen haben. Ist der Preiskampf um ein Fahrzeug ersteinmal entbrannt, wird der Marktwert schnell außerhalb der Reichweite des Durchschnittsverdieners liegen, was den Aufwärtstrend der Preise dann mangels zahlungskräftiger Kaufinteressenten wieder abflachen, in Einzelfällen sogar sinken läßt. Und schlußendlich wird jede Wertentwicklung ein natürliches Ende finden – denn die Neugeborenen von 2013 werden im Jahre 2050 vermutlich andere Vorstellungen vom Autofahren haben als die Muscle Car-Fans aus dem 20. Jahrhundert..

Bis dahin gilt selbst bei denjenigen Autos, deren Wertentwicklung über dem Durchschnitt liegt, dass Autos im Vergleich mit Geld auf der Bank verschiedene Nachteile aufweisen: Geld auf der Bank rostet nicht, geht vom Rumstehen nicht kaputt, muß nicht gewartet und gepflegt werden und kommt ohne Garagenmiete aus. Andererseits: Mit Geld auf der Bank kann man keine Burnouts auf der Hauptstrasse hinlegen. Und nie im Leben wird der Klang von klimpernden Münzen mit dem dunklen Rumoren von acht Zylindern im Leerlauf mithalten...

Kombis und Viertürer bringen es so gut wie nie auf einen echten Wertzuwachs. Dieser hier ist die Ausnahme: 1993er Chevrolet Caprice 1A2 Special Service Wagon, einer von nur 143 gebauten und damit ein 100.000-Dollar-Kandidat – in 20 Jahren