



Auto Scout24

AutoScout24 MarktReport Deutschland | Q2/2023

Stefan Schneck, Dr. Bastian Grünh

© AutoScout24 GmbH 2023

Der Markt im Umschwung

Liebe AutoScout24-Kundin, lieber AutoScout24-Kunde,

die Automobilbranche bleibt spannend. Die nahe Vergangenheit war geprägt von Lieferschwierigkeiten, aber auch von lukrativen und schnellen Fahrzeugverkäufen zum Höchstpreis.

Nun scheint sich die Marktdynamik zu drehen, wie der aktuelle AutoScout24 MarktReport Q2/2023 zeigt:

- Bei weiter steigender Verfügbarkeit von Gebrauchtwagen (+14 % zum Vorjahreszeitraum) entwickelt sich die Nachfrage verhalten (-6 % zum Vorquartal).
- Die Gebrauchtwagenpreise fallen erstmals (-700 € zum März-Allzeithoch). Die Standzeiten steigen wieder (+2 Wochen zu den Tiefstwerten von 2022).
- Günstige Langläufer sind weiter stark gefragt. Teurere junge Gebrauchte verkaufen sich jedoch teils schwerer.
- Darüber hinaus stellt die Wiedervermarktung gebrauchter Elektromobile den Autohandel vor neue Herausforderungen.

In diesen volatilen Zeiten ist ein **gutes Marktverständnis** entscheidend. Nur damit können Sie vorausschauend die richtigen Entscheidungen treffen. Zum Beispiel, wenn Sie Fahrzeuge für den Zukauf auswählen oder die Entwicklung Ihrer An- und Verkaufspreise abschätzen.

Als kompetenter Partner an Ihrer Seite sind wir Ihnen gerne behilflich, die aktuellen Trends zu verstehen und für Ihren Erfolg zu nutzen. Denn mit knapp 2 Mio. Fahrzeugen und 10 Mio. Besuchern wöchentlich (KW 20/23) sind wir der europaweit größte Online-Automarkt. Das verschafft uns eine **einzigartige Markteinsicht**, die wir nun zum zweiten Mal in Form des **AutoScout24 MarktReports** mit Ihnen teilen.

Zudem unterstützen wir Sie zuverlässig mit den **innovativsten Online-Tools** im Markt – zum Beispiel mit dem neuen SalesTurbo. Er ist die leistungsstärkste Werbeform, um Ihre Verkäufe zu maximieren. Und kennen Sie schon unseren Spezialisten LeasingMarkt.de? Auf Deutschlands größter Online-Leasingbörse vermarkten Sie Ihre leasingfähigen Fahrzeuge lukrativ und effizient. So maximieren Sie Ihren Erfolg in jedem Marktumfeld!

Eine spannende Lektüre mit dem neuen AutoScout24 MarktReport wünschen



Stefan Schneck
Chief Sales Officer DE



Dr. Bastian Grünh
Director Sales Strategy & Operations

Ihre
Experten von
AutoScout24

Stefan Schneck
Chief Sales Officer Germany



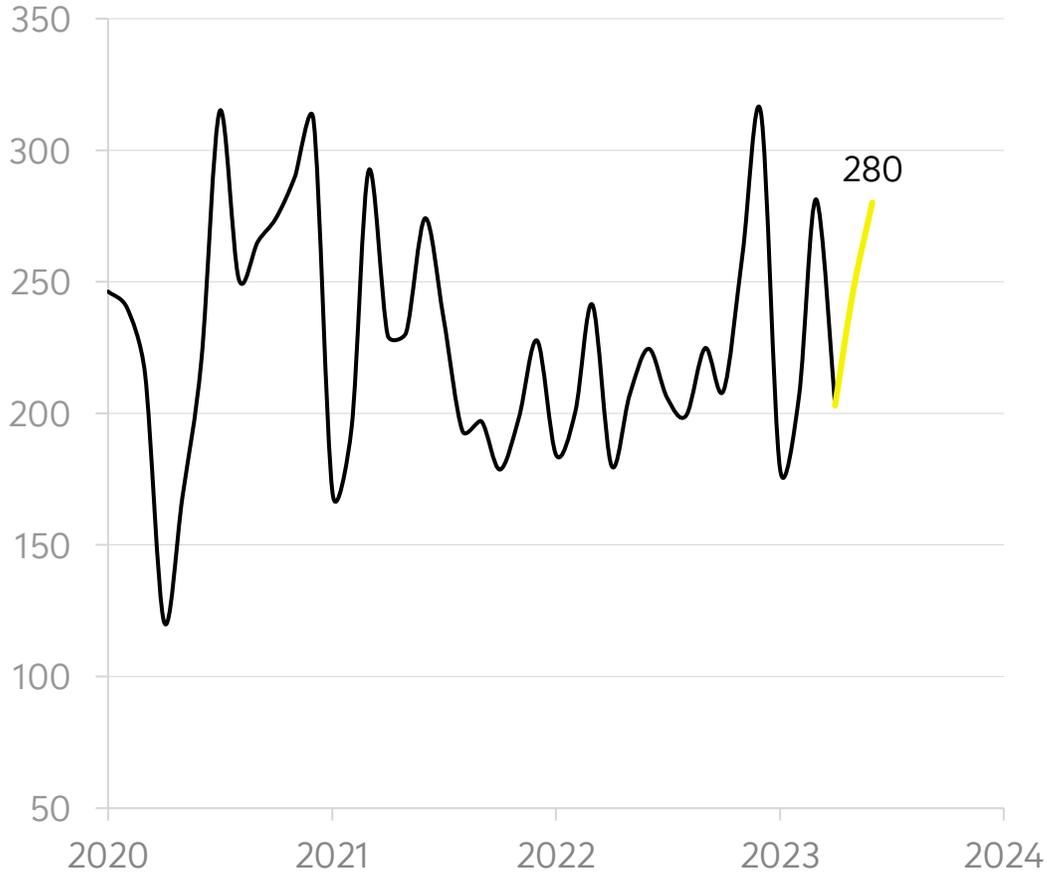
Dr. Bastian Grün
Director Sales
Strategy & Operations



1. Entwicklung Neu- und Gebrauchtwagenmarkt Deutschland

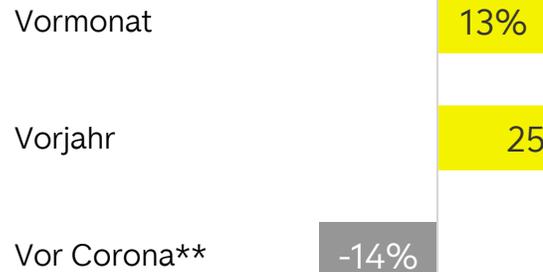
Neuwagenzulassungen

Monatliche Neuwagenzulassungen in Deutschland*
in Tausend pro Monat

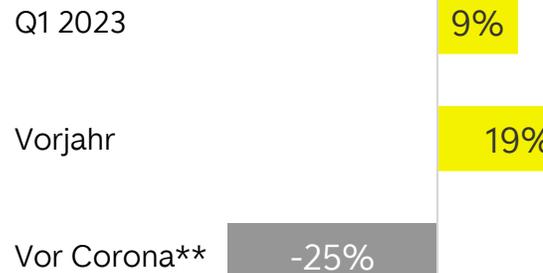


Relative Veränderung

Juni 2023 vs...



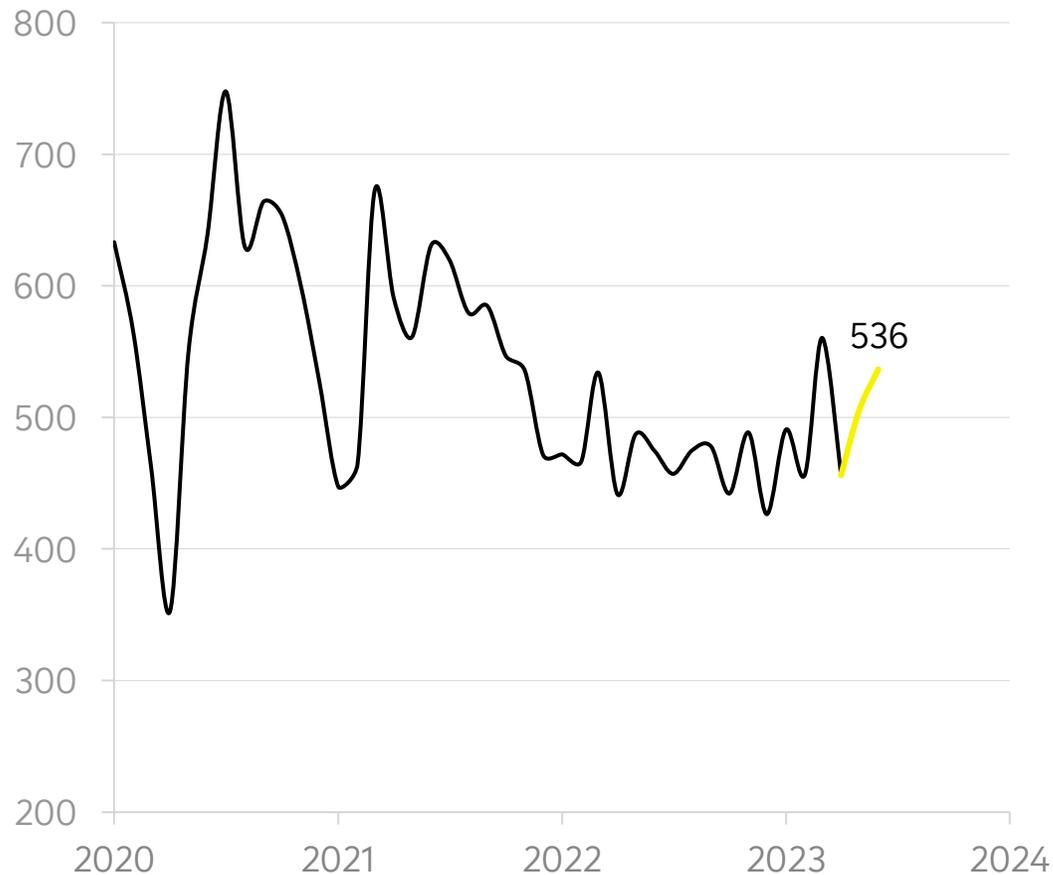
Q2 2023 vs...



Die Neuwagenzulassungen ziehen an und lagen im Juni 25 % über dem Vorjahreswert.

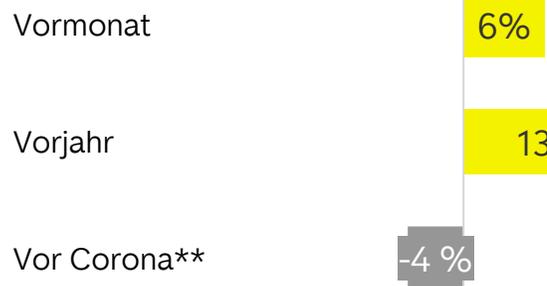
Gebrauchtwagenumschreibungen

Monatliche Gebrauchtwagenumschreibungen in Deutschland*
in Tausend pro Monat

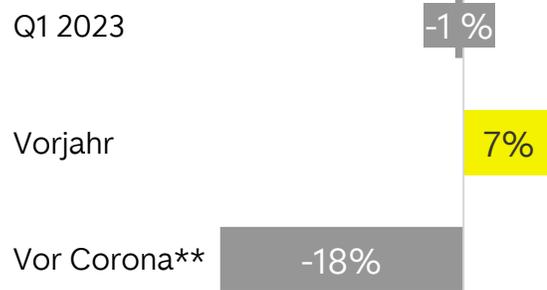


Relative Veränderung

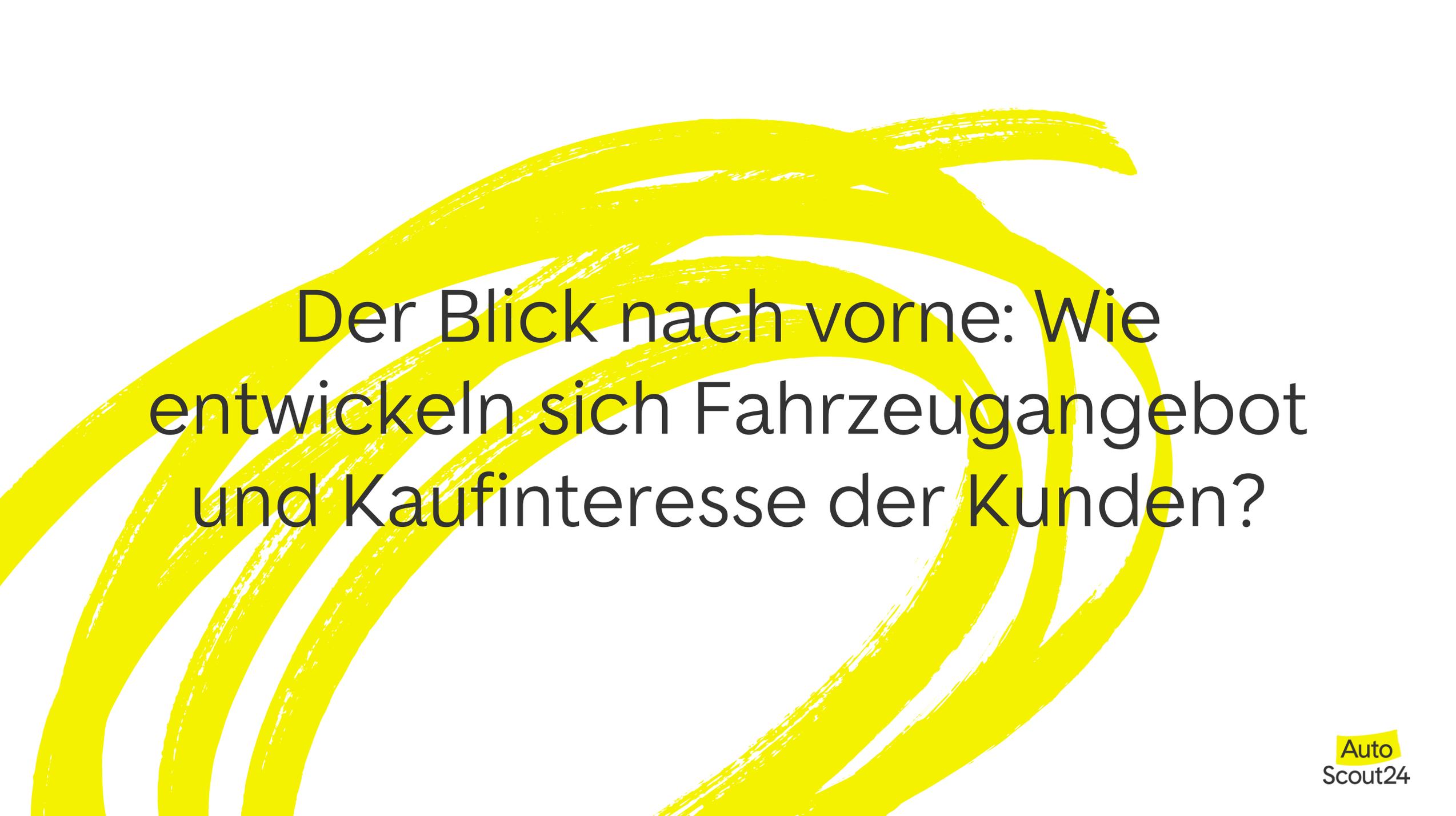
Juni 2023 vs...



Q2 2023 vs...



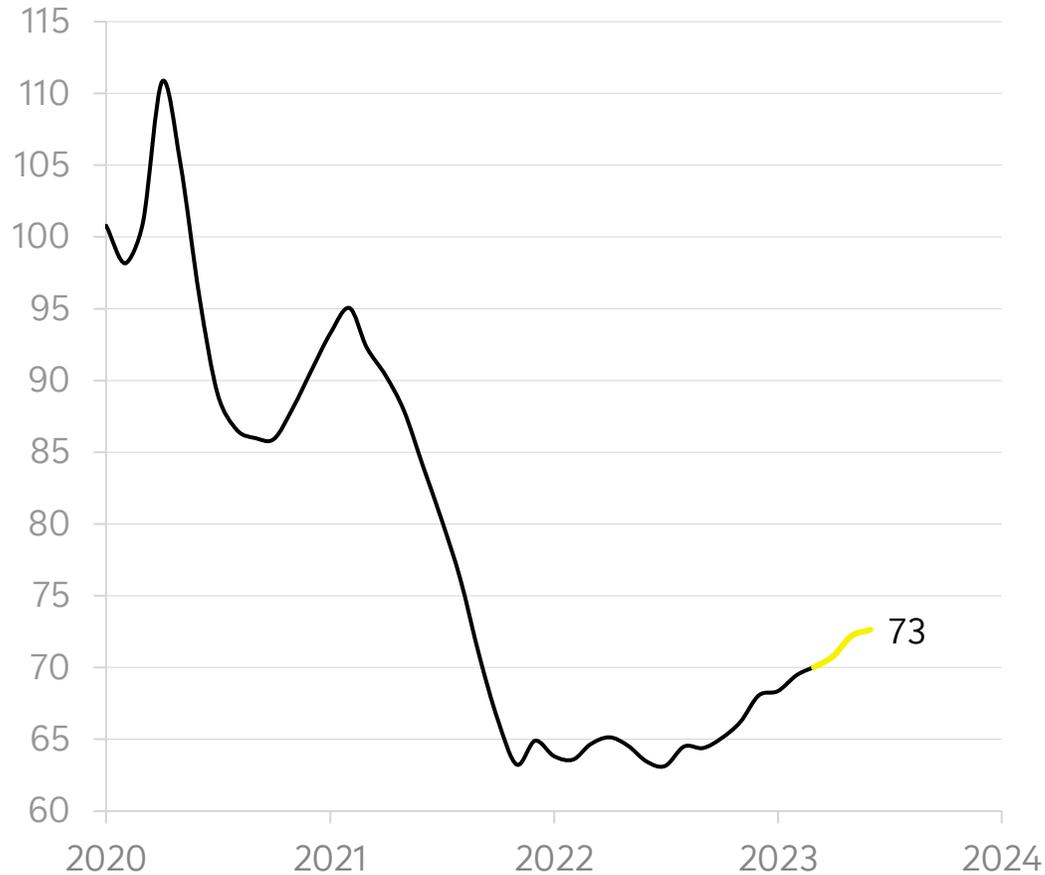
Auch die Gebrauchtwagenumschreibungen stiegen zuletzt an und lagen im Juni mit +13 % zum Vorjahreswert nahe am „Vor-Corona-Level“.

The background of the slide features several thick, overlapping yellow brushstrokes that curve across the frame from the bottom left towards the top right, creating a sense of movement and energy.

Der Blick nach vorne: Wie entwickeln sich Fahrzeugangebot und Kaufinteresse der Kunden?

Gebrauchtwagenangebot

AutoScout24 Gebrauchtwagen-Verfügbarkeits-Index (AGVI)*
Indexiert: 100 = Durchschnitt 2019



Relative Veränderung

Juni 2023 vs...

Vormonat

1%

Vorjahr

14%

Vor
Corona**

-27%

Q2 2023 vs...

Q1 2023

4%

Vorjahr

11%

Vor
Corona**

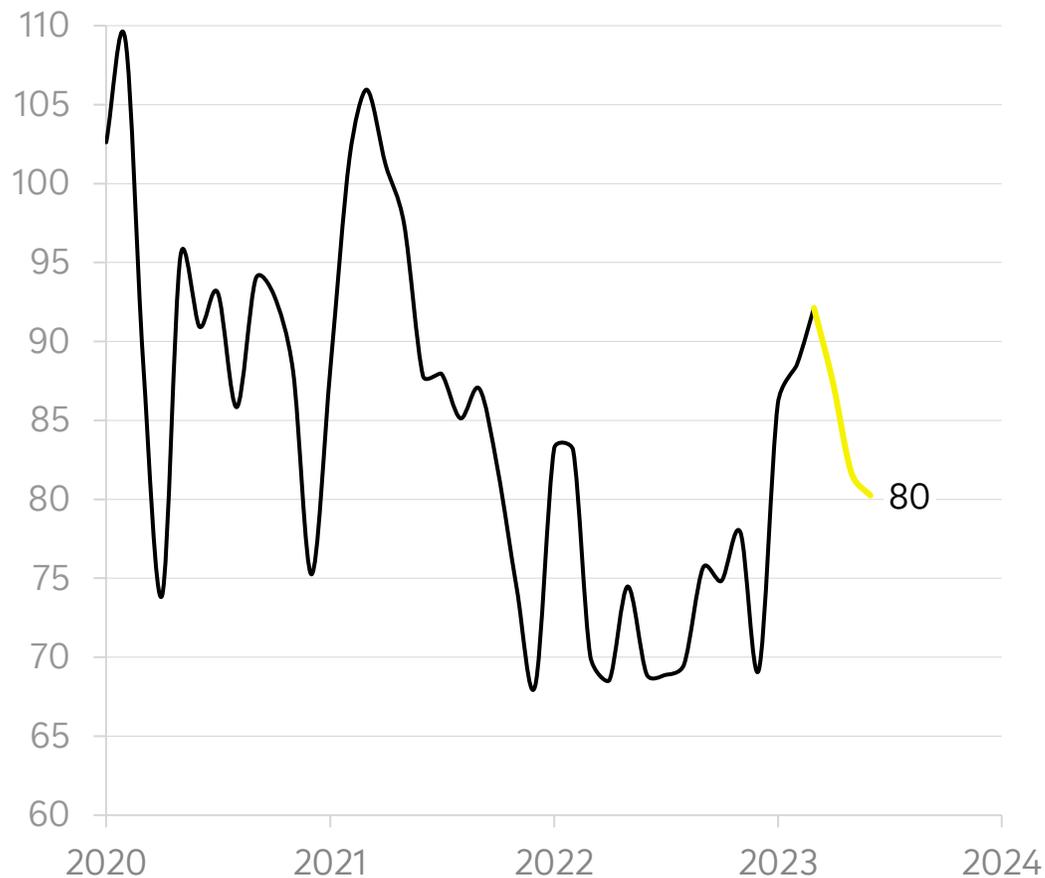
-28%

Die Gebrauchtwagenbestände der Händler steigen weiter an und liegen aktuell 14 % über dem Vorjahreszeitraum.

Gebrauchtwagennachfrage

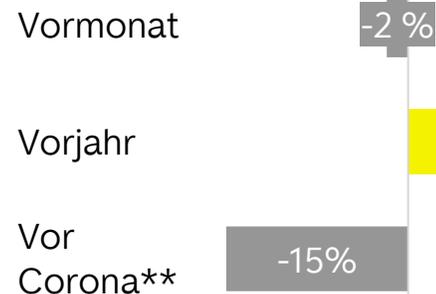
AutoScout24 Gebrauchtwagen-Nachfrage-Index (AGNI)*

Indexiert: 100 = Durchschnitt 2019



Relative Veränderung

Juni 2023 vs...



Q2 2023 vs...

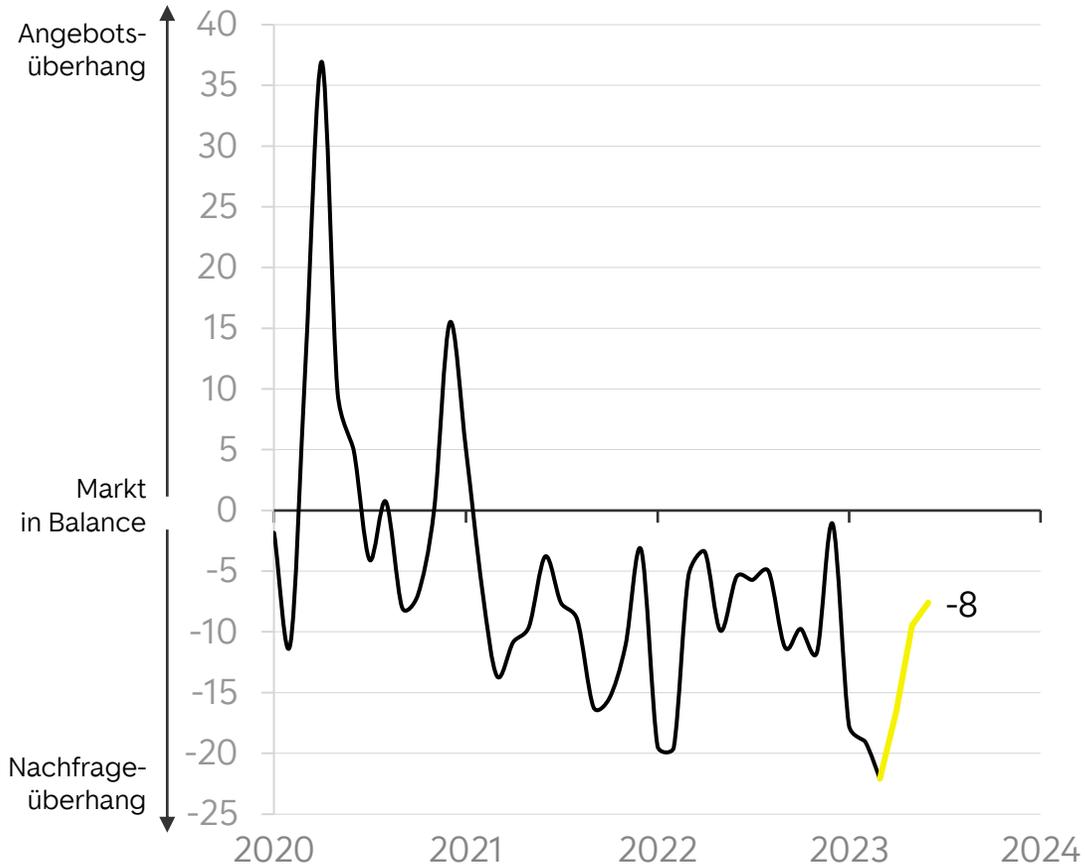


Die Nachfrage bleibt **verhalten** (-6 % gegenüber Q1), liegt aber über dem niedrigen Niveau von 2022.

Marktgleichgewicht Gebrauchtwagen

AutoScout24 Gebrauchtwagen-Marktgleichgewicht*

0 = Angebot und Nachfrage in Balance



Relative Veränderung in Punkten

Juni 2023 vs...

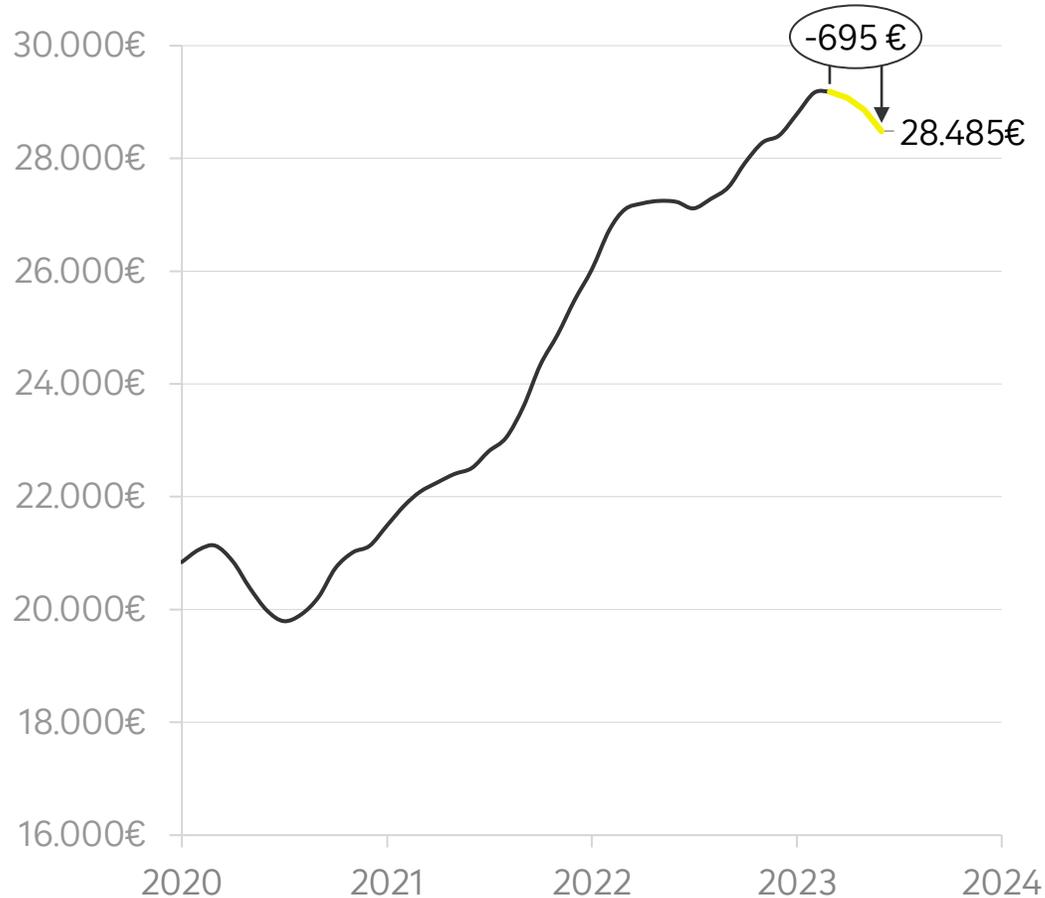


Steigende Bestände und verhaltenes Kaufinteresse bewegen den Markt hin zu einem **Angebot-Nachfrage-Gleichgewicht** auf niedrigem Niveau.

Gebrauchtwagenpreisentwicklung

AutoScout24 Gebrauchtwagen-Preisentwicklungs-Index (AGPI)

Durchschnittlicher Gebrauchtwagenpreis



Relative Veränderung

Juni 2023 vs...

Vormonat -1%

Vorjahr 5%

Q2 2023 vs...

Q1 2023 -1%

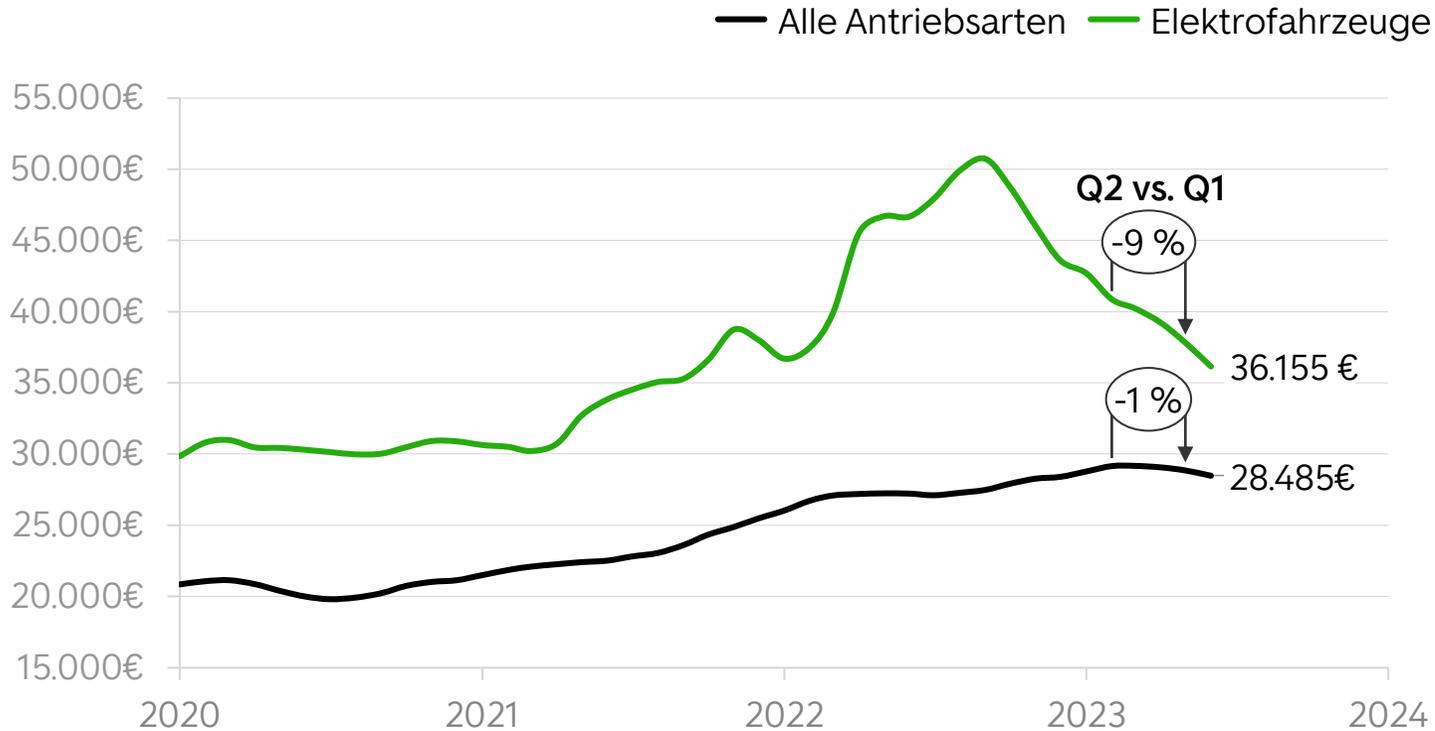
Vorjahr 6%

Die GW-Preise fallen erstmals wieder nach knapp 3 Jahren „Preisrallye“ und liegen mit Ø28.485 € im Juni ca. 700 € unter dem März-Allzeithoch.

Preisrückgang bei EVs/Elektrofahrzeugen

Gebrauchtwagenpreisentwicklung bei Elektrofahrzeugen

Durchschnittlicher Gebrauchtwagenpreis



Meistgesuchte EVs (Q2 2023; GW)*

#	Modell	Ø-Preis ggü. Q1 2022	
01	Tesla Model 3	-6 %	
02	BMW i3	-7 %	
03	Renault Zoe	-6 %	
04	Tesla Model Y	-6 %	
05	Smart ForTwo	-7 %	
06	Tesla Model S	+2	-10 %
07	Porsche Taycan	-1	-7 %
08	Audi e-tron	-1	-7 %
09	VW ID.3		-9 %
10	Audi Q4 e-tron	+1	-9 %

Gebrauchte Elektrofahrzeuge verzeichnen besonders deutliche Preisrückgänge – im Schnitt lagen diese mit 36.155 € im Juni ca. 4.000 € unter März.

* Basierend auf Anzahl der Detailseitenaufrufe

Gebrauchtwagenstandzeiten

Durchschnittliche Standzeiten (Gebrauchtwagen) in Tagen



Relative Veränderung in Prozent und Tagen

Juni 2023 vs...

Vormonat	2 % (2)
Vorjahr	10 % (8)
Vor Corona*	-17 % (-19)

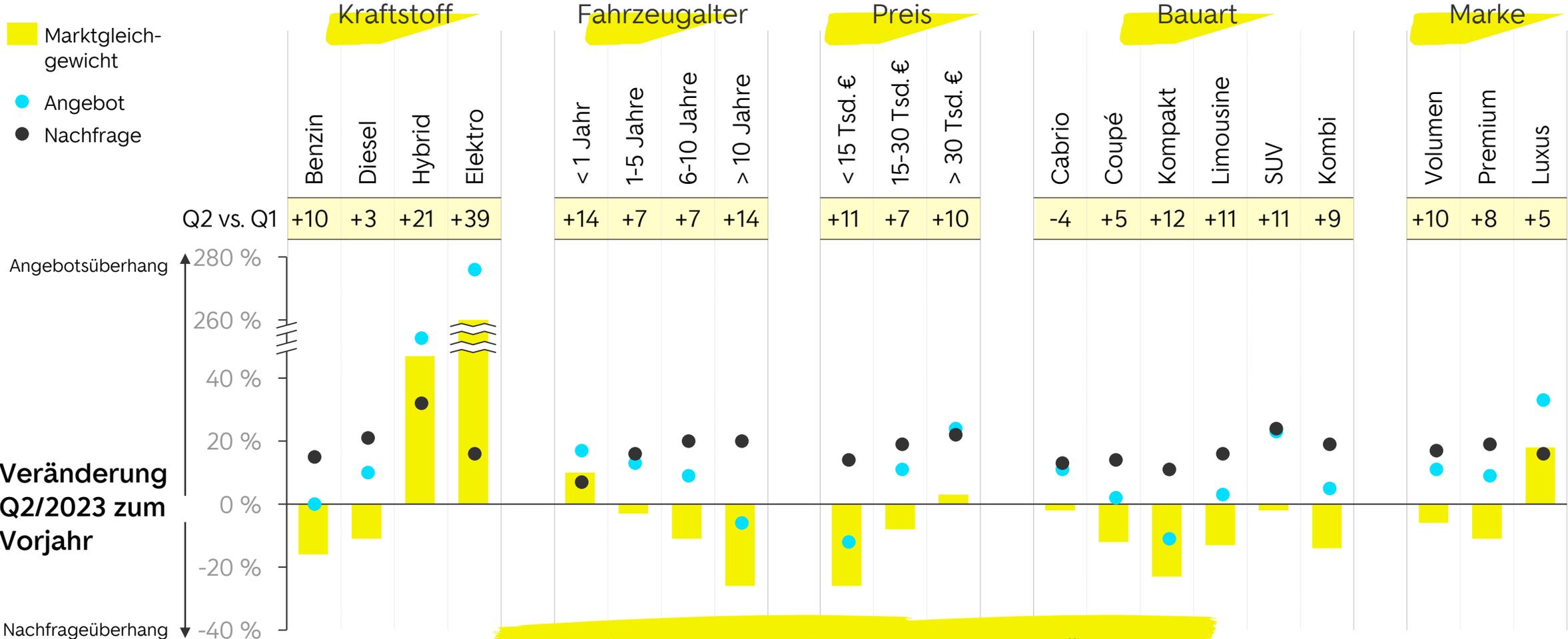
Q2 2023 vs...

Q1 2023	0 % (0)
Vorjahr	10 % (9)
Vor Corona**	-19 % (-21)

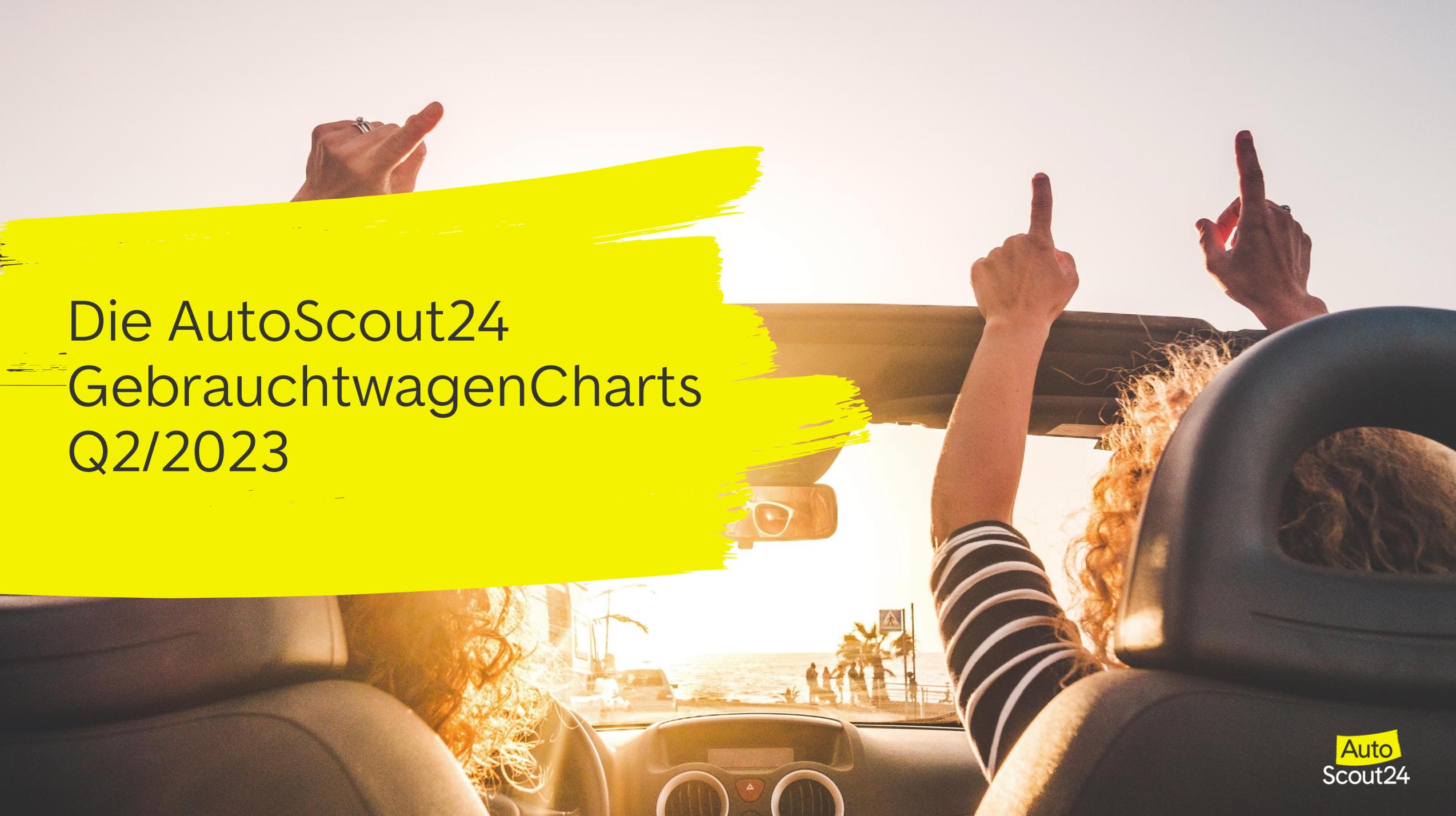
Gebrauchte verkaufen sich wieder langsamer, getrieben durch das hohe Preisniveau und die gedämpfte Nachfrage.

Der Markt dreht: Gestiegener
Fahrzeugbestand, verhaltene
Kundennachfrage, rückläufige
Preise (auf hohem Niveau),
steigende Standzeiten

Gebrauchtwagen: Angebot & Nachfrage im Segmentvergleich



Kundenbudget und Fahrzeugangebot müssen erst wieder zusammenfinden: Günstige Langläufer sind stark gefragt, teure junge Gebrauchte und gebrauchte EVs verkaufen sich teils schwerer



Die AutoScout24 GebrauchtwagenCharts Q2/2023

Die AutoScout24 GebrauchtwagenCharts Q2/2023

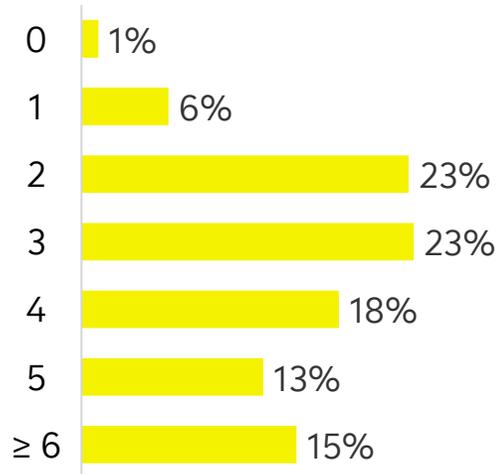
	Bestand (Marke)*	Q2 vs. Q1	Standzeiten (Marke)	Tage	Bestand (Modelle)	Q2 vs. Q1	Preis (Modelle)	Q2 vs. Q1
Spitzenreiter	01 MG	32 %	01 Dacia	62	01 Opel Crossland	41 %	01 Porsche Cayenne	6 %
	02 Mitsubishi	19 %	02 Hyundai	70	02 Volkswagen Taigo	21 %	02 Jeep Compass	6 %
	03 Cupra	18 %	03 smart	72	03 Cupra Formentor	14 %	03 Nissan Qashqai	5 %
	04 Subaru	17 %	04 Kia	72	04 Audi e-tron-Electric	13 %	04 Volkswagen Touareg	4 %
	05 Kia	17 %	05 Tesla	75	05 VW Tiguan Allspace	13 %	05 Hyundai TUCSON	4 %
	06 Tesla	16 %	06 Toyota	76	06 Audi S6	12 %	06 Peugeot 308	4 %
	07 smart	16 %	07 MINI	76	07 Peugeot 207	11 %	07 Audi A8	4 %
	08 Hyundai	14 %	08 Skoda	77	08 Audi Q3	10 %	08 Skoda Octavia	3 %
	09 Fiat	12 %	09 Cupra	82	09 Skoda Kamiq	8 %	09 BMW 420	3 %
	10 Audi	10 %	10 Honda	83	10 Fiat 500C	8 %	10 Audi Q7	3 %
...			
Schlusslichter	81 Skoda	0 %	81 Jeep	110	176 Volvo XC40	-24%	176 Renault Megane	-6 %
	82 Chevrolet	0 %	82 Chevrolet	113	177 Ford Transit	-24%	177 Tesla Model 3-Electric	-6 %
	83 Nissan	0 %	83 MG	118	178 Opel Adam	-24%	178 Renault ZOE-Electric	-6 %
	84 SEAT	0 %	84 Land Rover	125	179 BMW 220	-24%	179 smart forTwo-Electric	-7 %
	85 Maserati	-1 %	85 Porsche	128	180 Ford Kuga	-25%	180 Audi e-tron-Electric	-7 %
	86 Mercedes-Benz	-1 %	86 Alfa Romeo	135	181 Opel Crossland X	-25%	181 BMW i3-Electric	-7 %
	87 Ford	-1 %	87 SsangYong	142	182 Mercedes-Benz A 250	-25%	182 Opel Zafira	-8 %
	88 Jaguar	-2 %	88 Ferrari	156	183 BMW X2	-26%	183 Ford Transit	-9 %
	89 BMW	-3 %	89 Maserati	156	184 MB GLA 200	-27%	184 VW ID.3-Electric	-9 %
	90 Honda	-6 %	90 Jaguar	179	185 Mazda CX-5	-34%	185 BMW Z4	-9 %



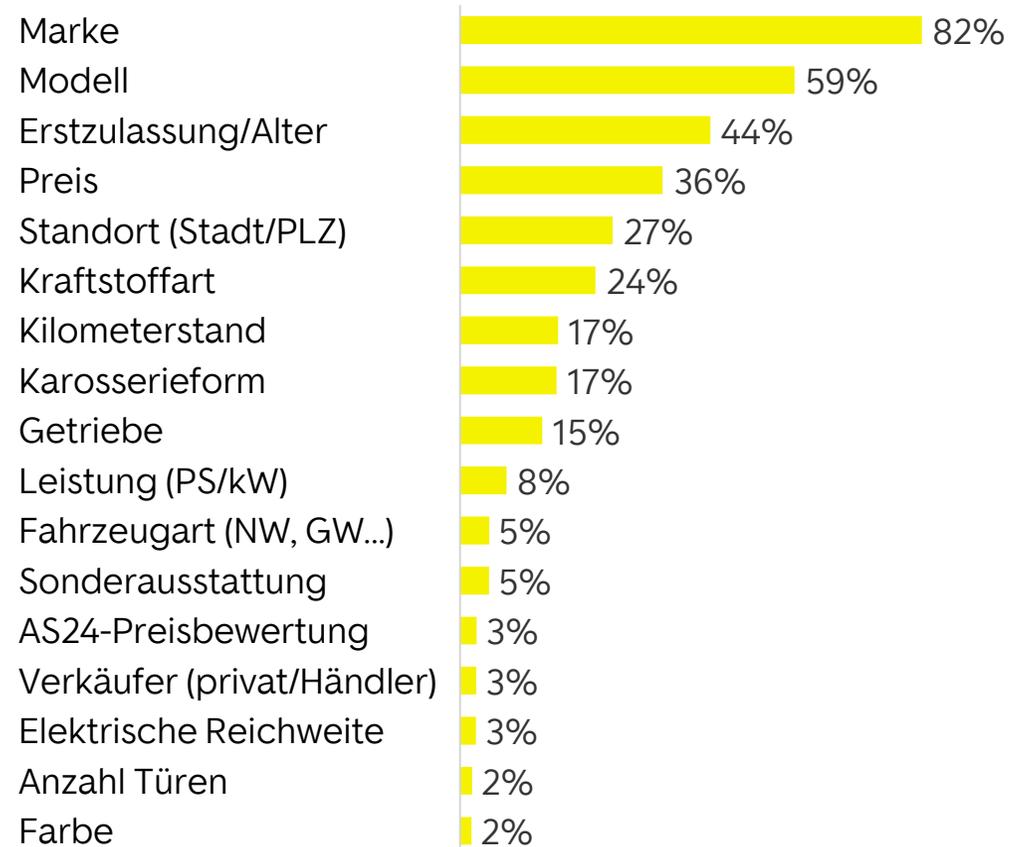
2. Fokusthema: Wie und wonach suchen Kaufinteressenten?

Wie suchen Kaufinteressenten?

Anzahl verwendeter Suchfilter*
in Prozent der Seitenaufrufe



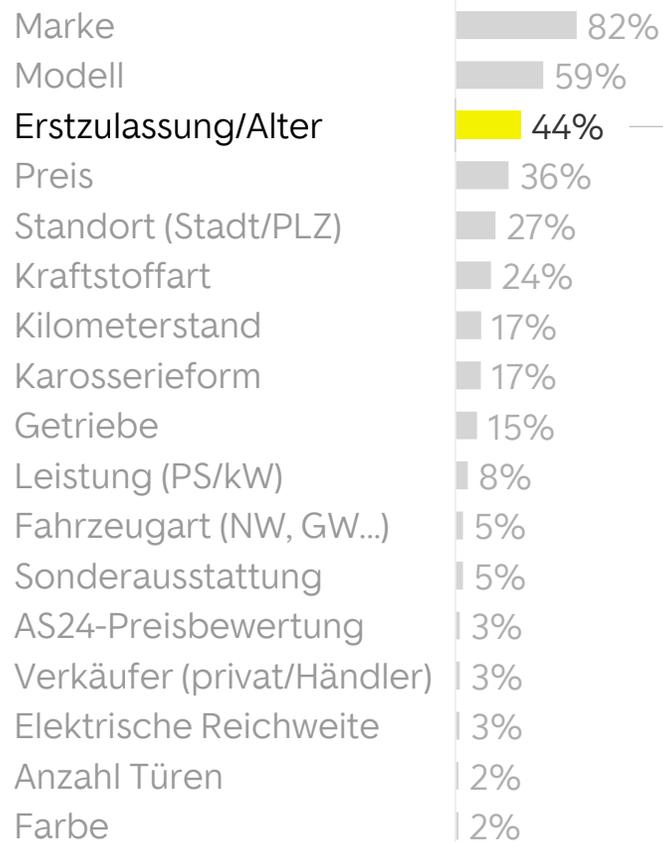
Am häufigsten verwendete Suchfilter
in Prozent der Seitenaufrufe



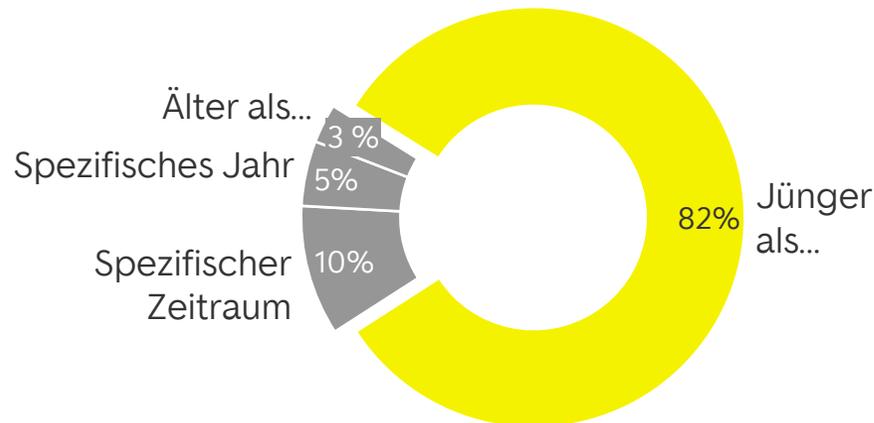
Kaufinteressenten stecken oft nur grobe Suchkriterien ab. Die Bewertung zwischen den verschiedenen Fahrzeugzuständen und -konfigurationen erfolgt implizit.

Wie alt darf ein Wagen maximal sein?

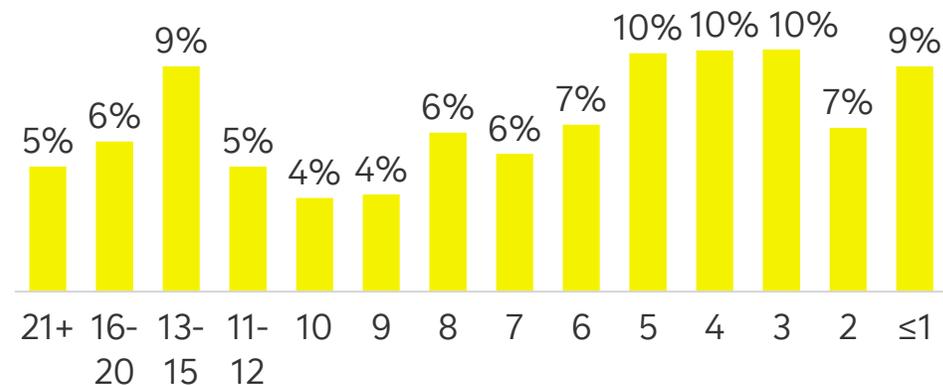
Am häufigsten verwendete Suchfilter* in Prozent der Seitenaufrufe



Wie verwenden Käufer die Erstzulassungssuche? in Prozent der Seitenaufrufe mit Erstzulassungssuchfilter



Maximales Fahrzeugalter in Jahren in Prozent der Seitenaufrufe mit Erstzulassungssuchfilter

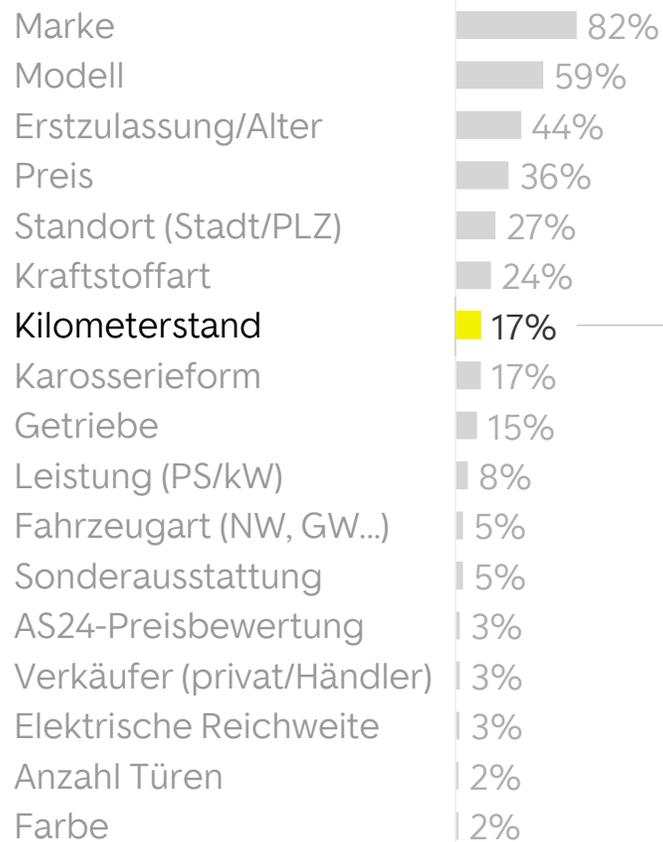


Es gibt Kaufinteressenten für jedes Fahrzeugalter. Leichte „Abbruchkanten“ bei Fahrzeugen älter als 5 Jahre und Erstzulassung vor 2010.

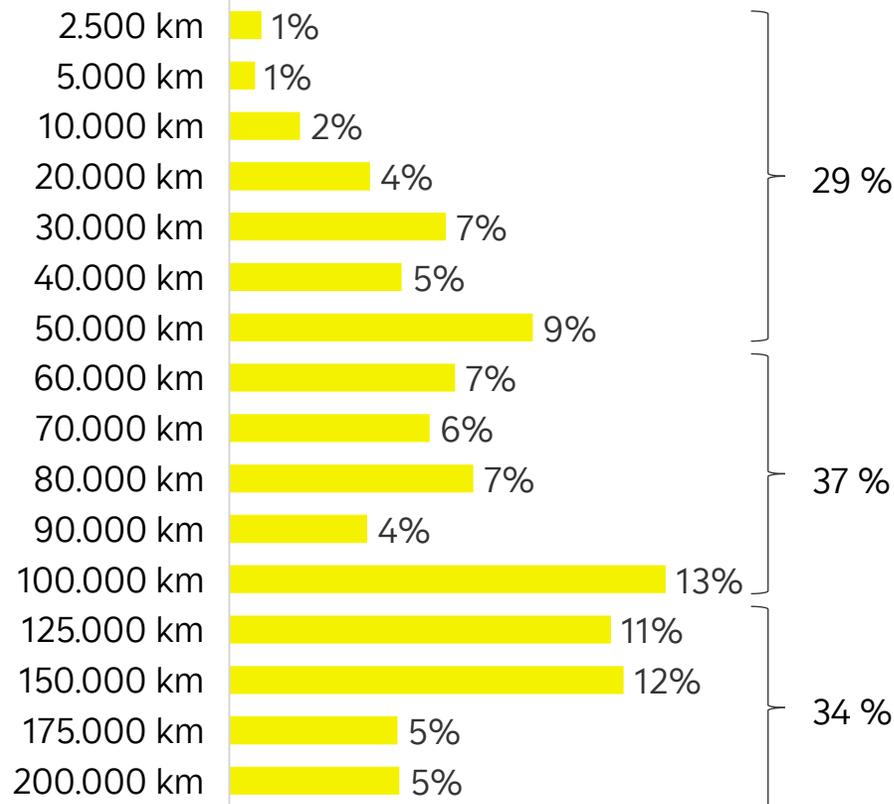


Wo verlaufen die Kilometerstand-„Obergrenzen“?

Am häufigsten verwendete Suchfilter* in Prozent der Seitenaufrufe



Maximale Fahrzeuglaufleistung in Prozent der Seitenaufrufe mit Kilometerstandsfilter

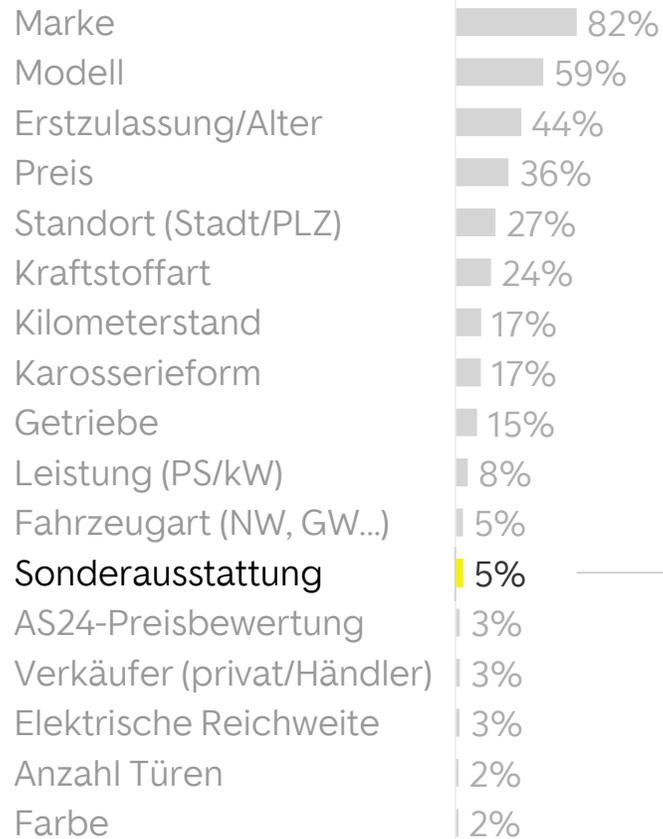


Nur wenige Konsumenten schließen hohe Laufleistungen explizit aus. Wird explizit gefiltert, sind 50/100/125/150 Tsd. km typische Limits.

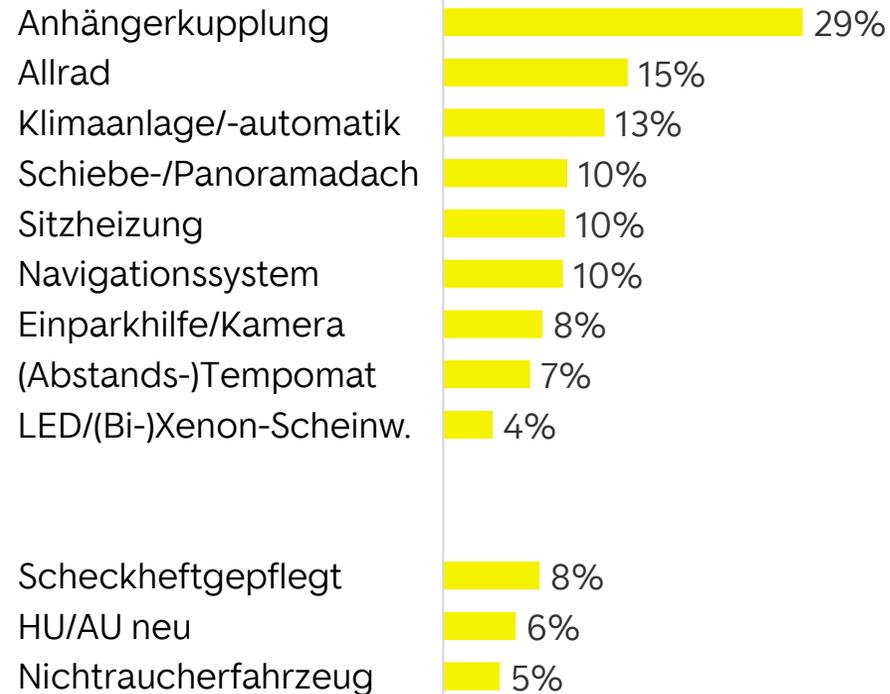


Welche Ausstattungsmerkmale sind (explizit) gefragt?

Am häufigsten verwendete Suchfilter* in Prozent der Seitenaufrufe



Am häufigsten gesuchte Sonderausstattungen in Prozent der Seitenaufrufe mit Sonderausstattungssuchfilter



Einzelne Sonderausstattungen werden nur sehr selten explizit gesucht – die Bewertung der Fahrzeugkonfigurationen erfolgt gesamtheitlich und implizit.

Kaufinteressenten stecken oft nur grobe Suchkriterien ab. Aber welche Inserate sind innerhalb dieser Kriterien besonders beliebt?

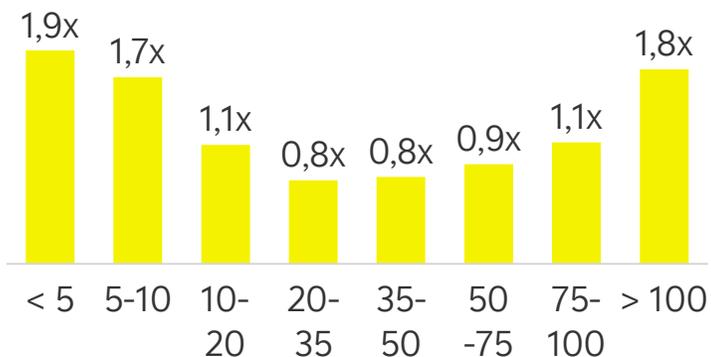
Welche Inserate sind besonders attraktiv?

Visibilität & Attraktivität eines Inserats*

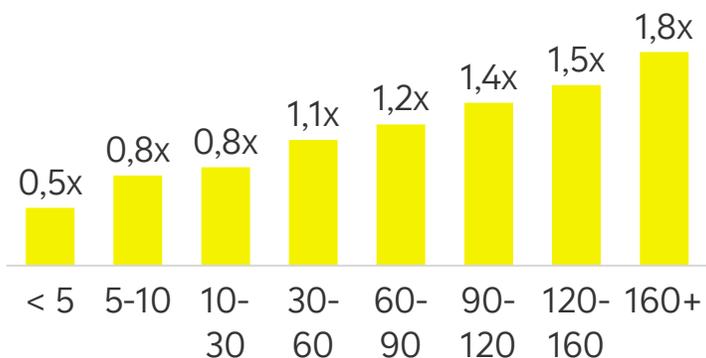
in Seitenaufrufen pro Inserat (indexiert: 1 = durchschnittliche Visibilität)

ALLE INSERATE

NACH FAHRZEUGPREIS, IN TSD. €

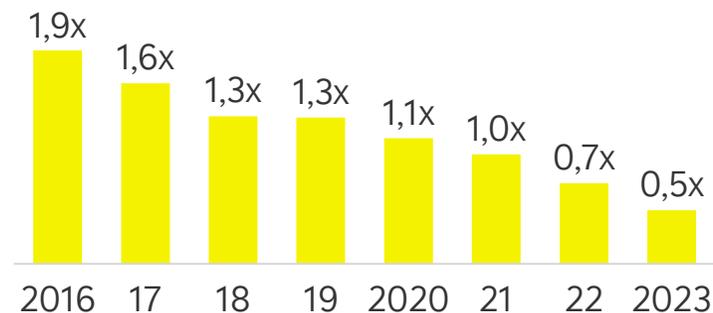


NACH LAUFLEISTUNG, IN TSD. KM

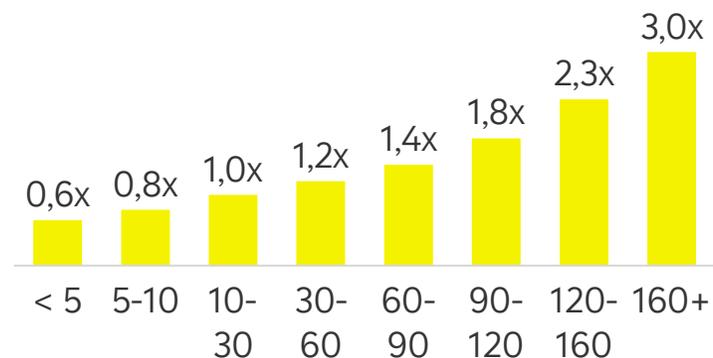


VW GOLF, 20-35 TSD. €

ERSTZULASSUNG



NACH LAUFLEISTUNG, IN TSD. KM



Konsumenten schrecken nicht vor älteren Fahrzeugen mit höheren Laufleistungen zurück, um „möglichst viel Auto fürs Geld zu bekommen“.

Die wichtigsten Punkte zusammengefasst

- ✓ Die Phase hochprofitabler Abverkäufe in Rekordzeit scheint ein Ende zu nehmen – insbesondere bei teureren, jungen Gebrauchten müssen viele Händler ihre Vertriebsaktivitäten intensivieren.
- ✓ Die Wiedervermarktung gebrauchter EVs stellt den Autohandel vor neue Herausforderungen.
- ✓ Günstige Langläufer, die „viel Auto fürs Geld“ versprechen, erfreuen sich bei Konsumenten weiterhin großer Beliebtheit.



Kontaktieren Sie uns.



Stefan Schneck

Chief Sales Officer Germany
stefan.schneck@autoscout24.com

Dr. Bastian Grünh

Director Sales Strategy & Operations
bastian.gruehn@autoscout24.com