

V6TDI verliert Vergleichstest gegen ML320CDI

Beitrag von „Heinz“ vom 27. Februar 2007 um 11:14

[Zitat von Ex-Audifahrer](#)

Hallo Thomas,

im Prinzip hast Du natürlich recht und es gibt seltener mehr Rabatt bei Barzahlern. Viel eher ist es möglich, einen größeren Rabatt ohne Inzahlungnahme eines Gebrauchten zu erzielen.

Allerdings glauben auch viele, dass der Händler wohl richtig bei der Vergabe eines Kredites verdienen würde. Dem ist nicht so(...)

Hmm... 🤔

Ich trenne Kauf und Finanzierung (Leasing) grundsätzlich, d.h. meine regionale Leasinggesellschaft überweist direkt nach Rechnungseingang den vollen Betrag für ein Fahrzeug an den Händler. Ist somit mit *Barzahlung* zu vergleichen.

[OT]Kleine Anmerkung am Rande zu dem Begriff **BARzahlung**: Wer wäre eigentlich so bedeppt so viel *Bargeld* mit sich rumzutragen, bzw. welcher Händler ist in der heutigen Zeit so bescheuert so viel *Bargeld* anzunehmen. In Tankstellen wurden schon für weitaus geringere *Bargeldbeträge* Menschen erschossen. Ich gehe also davon aus, dass man im Jahre 2007 bei *Barzahlung* von zeitnaher Überweisung spricht. Womit der Begriff *Barzahlung* eigentlich ausgedient hat. 🤪 [/OT]

Ob die Händler an den Zusatzgeschäften, wie Finanzierung, Leasing und Versicherung nichts verdienen mag ich bezweifeln. Wie sonst ist zu erklären, dass die den Kram immer wieder wie sauer Bier anpreisen. Bei unserem bisschen Unternehmen mit ca. 2-3 Geschäften im Jahr hat sich sogar schon mal ein Vorstand der Volkswagenbank angekündigt, um uns endlich davon zu überzeugen alle Fahrzeugfinanzgeschäfte doch besser mit der Volkswagenbank und nicht regional abzuschliessen. Ich habe aus diversesten Gründen den Termin abgelehnt, da ich mit der Trennung alles in allem wesentlich besser fahre. Mag aber sein, dass ich bei Finanzierung/Leasing über die Volkswagenbank sogar bessere Kaufkonditionen erhalten hätte.

gruß
Heinz