

Luftfederung vs. konventioneller Federung

Beitrag von „dreyer-bande“ vom 22. Februar 2005 um 18:53

Zitat von Heinz

Hallo Dietmar,

nur so als kleine Anmerkung: In Deutschland gibt es inzwischen Leasing-Gesellschaften, welche bei bestimmten Fahrzeugen ab einer gewissen Grössenordnung eine gewisse Ausstattung vorschreiben. Dort heißt es nicht, "*kein Leder und kein Navi, das kostet mehr*", sondern "*kein Leder und kein Navi, dich nehmen wir nicht*". Ich würde dann zwar die Leasinggesellschaft wechseln, aber grundsätzlich zeigt das das Verständnis und die Problematik des Wiederverkaufs. Ich mache mir auch keine Sorgen um den Wiederverkauf, das wird bei mir garantiert ein Erlös, da ich ganz bewusst 48 Monate, 20% Restwert und Eigenverwertung (👍) gewählt habe. **Aber viele (ich schätze mal 3/4 der Neuwagenkäufer) kalkulieren schon mit der monatlichen Rate (möglichst gering) und dem Restwert (trotzdem möglichst hoch).**

Autofahren ist in Deutschland halt auch viel viel teurer als in den USA. 🙄

gruß

Heinz

Hallo Heinz,

was sind denn das für Finanzierungsformen?

Als rationeller (vernünftiger) Kaufmann setzte ich doch wohl die Tilgung gemäß der betriebswirtschaftlichen Nutzungsdauer an.

Und das sind nun mal max. 5 Jahre. Bis dahin muß das Fahrzeug bezahlt sein.

Die gilt auch für die vernünftige Kalkulation einer mtl. Rate bei der Finanzierung von Privatfahrzeugen. Neufahrzeuge sollten generell nur mit max. 72 Monaten Laufzeit und vollständiger Rückzahlung des Kredits kalkuliert werden.

Sonst würde ich schon keine Finanzierung empfehlen, weil der Kreditnehmer sich das Fahrzeug dann sowieso nicht leisten kann.

Bedeutet Deine Aussage gleichzeitig, dass 75 % der Neuwagenkäufer oder der Finanzierungsberater nicht rechnen können?

Gruß