

двукратный месячный доход. По крайней мере, до того времени, пока не достигнете финансовой надежности (см. главу 4.)

- Так Вы обеспечите, что будете работать не только на свой автомобиль.
- Если Вас раздражает автомобиль, который Вы можете себе позволить согласно этой формуле, тогда это будет стимулом зарабатывать больше.
- Если Вы уже сейчас можете купить себе автомобиль, который Вам нравится, и финансировать его контрактом в рассрочку или договором о лизинге, тогда Вы уже заранее выдаете себе самой «вознаграждение». Для чего еще прилагать усилия?
- Вы гарантируете, что еще сегодня не истратили ту сумму, которую заработаете завтра. Ведь всегда следует ожидать непредвиденных обстоятельств. Деньги, на которые мы рассчитываем, при определенных обстоятельствах мы можем не получить.
- У Вас еще остается достаточно денег, чтобы создать свое имущество.

А теперь еще два дополнительных совета по теме покупки автомобиля: ***не покупайте новые автомобили, пока не собрали значительное имущество***. Некоторые люди думают, что им нужен «запах нового». Этот запах стоит немало денег. Ведь многие автомобили за первые два года теряют больше 50% своей стоимости. Двухлетний автомобиль ничем не уступает новому. Он так же хорошо ездит и выглядит так же хорошо. Зачем платить вдвойне?

***Каждый автомобиль покупайте за наличность***. Если Вам нужно считать купюры, чтобы расплатиться, то это будет гораздо меньший автомобиль, чем если бы Вам нужно было просто заполнить чек или заключить кредитный контракт. Если мы платим наличными, это помогает осознать размеры затрат.

Подобное исследование обнаружило, что 50% опрошенных миллионеров никогда не платили больше, чем 359 евро за свой наиболее дорогой предмет одежды. И только 126 евро за наиболее дорогую пару обуви, и только 212 евро за свои наручные часы.

### **Считаете ли Вы свои приобретения красивыми?**

Богатый человек пошел делать покупки. Он увидел автомобиль, который стоил около 50 000 евро. Сопровождающий настаивал на том, чтобы человек купил этот автомобиль. Но его ответ был таким: «Полмиллиона я не отдам за автомобиль». «Но он не стоит полмиллиона», — исправил его сопровождающий, - «Речь идет о 50 000 евро». Объяснение богатого человека было интересным: «Для меня это полмиллиона. Если я сейчас не истрачу 50 000 евро за автомобиль, тогда через 10 лет я сделаю из них полмиллиона».

Мы видим все чаще, что зажиточные считают сумму покупки