

Veículo: Jornal Folha de S. Paulo
Editoria: Veículos
Assunto: Chegou a hora?
Estado: SP
Data: 20 de julho de 2014
Página: 01 e 04

FOLHA DE S. PAULO



PENSE
bem

Consumidor mais consciente encontra boas ofertas em um mercado com vendas em queda

houve queda de 7,3% nas vendas de carros de passeio e comerciais leves sobre 2013. "As fabricantes acabam dando férias coletivas e redu-

zindo a jornada dos funcionários, pois os pátios já estão cheios. Há uma grande oferta de veículos no mercado, fator que leva à queda de pre-

ços", analisa Igor Kalassa, presidente da **Alife Sistemas e Soluções**, que presta serviços para concessionárias. Para encontrar boas ofer-

tas, é preciso pesquisar. A **Folha** consultou 24 concessionárias de diversas marcas localizadas na Grande São Paulo e encontrou não só mode-

los com descontos, mas também automóveis vendidos com benefícios adicionais.

» LEXIA MAIS na pág. 4

4 veículos · ★ ★ ★ DOMINGO, 20 DE JULHO DE 2014

FOLHA DE S. PAULO

PESQUISA DE PREÇO
 Não basta ir a uma loja de cada marca, é preciso fazer cotações em diferentes grupos de concessionários, pois os estoques são separados. Não é raro uma revenda trabalhar com um preço bem inferior ao de outra

PEÇA DESCONTO, SEMPRE
 Algumas fabricantes aumentaram os preços de parte da linha ao apresentar os modelos 2015, mas com a necessidade de aquecer o mercado, há margem para descontos, principalmente quando o pagamento é feito à vista ou mediante parcelamento com juros

SEM JUROS?
 Nos planos com "taxa zero", que estão na moda, há risco de o preço praticado ser superior ao apresentado. Não se deve levar pela aparente vantagem e faça diferentes simulações de crédito, inclusive no seu banco

A TABELA É O LIMITE
 O valor sugerido pelo fabricante (incluindo frete e opcionais) deve ser visto o teto para a compra. Valores acima da tabela devem ser desconsiderados, pois a concorrência é grande. Por que pagar mais por um carro se há tantos outros similares vendidos com desconto?

CHEGOU A hora?

BOA ENTRADA

Alguns bancos ligados às montadoras oferecem planos em até 60 vezes sem entrada. Porém, além de ser difícil obter aprovação para esse tipo de financiamento, os juros são elevados. Em caso de compra parcelada, o ideal é dar uma entrada igual ou superior a 30% do valor negociado.



AO VOLANTE

Um sedã médio tem espaço suficiente para atender bem a um casal com dois filhos, e o mesmo ocorrerá com um utilitário na mesma faixa de preço. Contudo, a experiência ao volante é muito diferente entre essas categorias. Quem pretende mudar de uma para a outra deve fazer um bom teste antes de concluir a compra.



COMO SERÁ O AMANHÃ?

Migrar de um carro popular para um mais caro pode resultar em maiores gastos com manutenção, seguro, combustível e documentação. Faça as contas antes, preparando-se para as despesas futuras.



FICHA TÉCNICA

Um bom vendedor conhece seus produtos de um para-choque ao outro, e sabe explicar quais são os pacotes e acessórios disponíveis, além de diferenças entre os tipos de câmbio e motorização. Se não sentir segurança nas informações passadas, procure outra loja ou consulte o site da montadora.

DE SÃO PAULO

Algumas marcas têm percebido que o consumidor está mais exigente e indiferente até mesmo à redução do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), prorrogada pelo governo até o fim deste ano. Descontos e promoções

não bastam. "Talvez a gente espere até as concessionárias ofereçam ofertas mais convincentes, como IPVA grátis ou acessórios que não sejam equipamentos de série. Precisamos de algo que realmente nos empolgue", diz a gerente de marketing Camila Borges.

Ao detectar esse novo comportamento dos clientes, as fabricantes apostam em campanhas mais agressivas. Um exemplo é a Ford, que apesar de ter reajustado alguns preços, anunciou nesta semana novos planos "taxa zero".

Lançado há duas semanas, o novo Renault Sandero não só ganhou equipamentos de série, como teve seus preços de tabela reduzidos, com o claro objetivo de escalar posições no ranking de vendas.

Porém, mesmo com cenário de seu favor, o consumidor deve conter a empolgação. "Ele precisa refletir se está comprando realmente o carro que precisa. É comum, na hora da euforia, adquirir um modelo que não seja o ideal", afirma Igor Kalassa, presidente da empresa 4life Sistemas e Soluções.

Mercado estagnado permite planejar melhor a

compra do carro novo, sem cair em discursos como "é a sua última chance!"

Camila sabe bem como é ser levada só pela emoção. "Comprei um Citroën Air-cross totalmente por impulso. No final das contas, não era o aventureiro que eu buscava, mas apenas um carro para cidade".

Mesmo que seja um bom momento para comprar, o valor de venda dos carros zero-quilômetro não deve ser o único fator considerado. Naturalmente, a queda do pre-

ço do novo leva modelos usados a uma depreciação.

Neste cenário, investir em um seminovo pode ser uma opção interessante.

Essa é a alternativa encontrada por Paulo Kaneto, 31. O analista de sistemas é dono de um Citroën C3 2011, e cogita trocá-lo por uma versão

atual do modelo. "Praticamente desisti de um zero e devo ficar com um seminovo. O valor que oferecem pelo meu carro é quase R\$ 15 mil abaixo do que eu paguei", lamenta.

Camila deve seguir pelo mesmo caminho. "Quase comprei um Honda CR-V novo, mas aí decidi considerar também os usados menos rodados, que hoje me parecem bem mais atrativos."

USADO NA TROCA

Na pesquisa de preços feita pela Folha, a compra do carro zero-quilômetro seria feita na base da troca por um Hyundai HB20 1.6 Comfort Plus 2013.

De acordo com a tabela Fipec, seu valor médio é de R\$ 38.088. A melhor oferta obtida foi feita por uma concessionária Nissan, que ofereceu R\$ 36,5 mil.

No mercado atual, foi uma ótima proposta. Durante a pesquisa, um vendedor da rede Ford disse que é praxe pagar 25% a menos do que a tabela. Ruim para quem vende, bom para quem compra. (RODRIGO LARA E RODRIGO MORA)

"Tenho esse carro em estoque, só que ele está em trânsito" – O modelo desejado está em outra loja do mesmo grupo, ou em um depósito da empresa. Se não houver uma unidade no showroom, cote o preço e procure uma revenda onde o veículo esteja disponível



"A versão que você quer tem fila de espera, consigo entregá-la em dois meses, mas é preciso deixar um sinal" – Caso opte pela compra nessa situação, prepare-se. Difícilmente um vendedor conseguirá prever a entrega quando a demanda pelo carro está muito grande. Na maioria dos casos, o prazo é extrapolado

"Consigo segurar esse preço até hoje, pois a tabela irá virar amanhã" – Por melhor que seja a oferta, não se afobe. Conclua sua pesquisa de preços apresentando sempre a melhor proposta que recebeu nas outras visitas

"Não tenho nenhum carro cinza na loja, mas o vermelho está disponível para pronta-entrega" – Empurrar uma cor diferente da desejada costuma funcionar com clientes mais ansiosos. Porém, vale lembrar que o comprador deverá conviver com o carro por alguns anos, e adquirir um modelo muito diferente do desejado poderá levar ao descontentamento em curto prazo



ANO/MODELO

Vai comprar um carro modelo 2014 logo após o 2015 ser lançado? Peça abatimento no preço e outras facilidades. Por mais que as mudanças sejam mínimas, haverá diferença de valor no futuro



MÚLTIPLA ESCOLHA

Com R\$ 40 mil, o consumidor pode comprar um hatch 1.0 bem equipado, um sedã com motor 1.6 ou uma picape compacta. Cada um atende a diferentes perfis, e a boa compra sempre leva em consideração o uso principal do veículo