



CANAIS

Capital
Cidade
Cultura
Esporte
Política
Opinião

ESPECIAL

Roteiro Cultural
Colunistas
Galeria

INTERAÇÃO

Mural de Recados
Trabalhe conosco
Fale conosco

NEWSLETTER

Cadastre seu e-mail para receber diariamente o nosso Newsletter

Nome

E-mail



Concessionárias fazem promoções em Porto Velho

30/12/2011

< 748

Se a intenção é comprar carro ainda esse ano corra que ainda dá tempo e você pode fazer um bom negócio. Com o fim do ano, as concessionárias aproveitam para fazer promoções e acabarem com os estoques. Mas, se a opção é esperar por uma oferta mais tentadora, uma informação já é certa: as taxas de juro não sofrerão aumento e os impostos não estão na lista de redução do governo federal.

De acordo com José Nicolau, coordenador comercial de uma concessionária de Porto Velho, não há previsão de diminuição de impostos para compra de veículos no próximo ano. "Todas as concessionárias estão com poucos veículos no estoque e essa é a chance para comprar carro 2011/2012 com um preço bem acessível", diz. De acordo com o coordenador, os carros 2012/2012 terão os preços mais altos, o que deve intimidar a compra.

A venda de veículos novos em Porto Velho cresceu apenas 4,77% em 2011, um número já previsto por Nicolau. "Esperávamos um crescimento de 5%. Foi um bom ano", garante o coordenador. Dados do Departamento Estadual de Trânsito de Rondônia (Detran), afirmam que 13.623 carros foram emplacados esse ano na Capital, desse total, 25,66% são da marca Volkswagen, 24,30% da Fiat e 14,92% da General Motors (GM).

Alguns itens são necessários para quem mora em Porto Velho, um deles, o ar-condicionado, é mais pedido pelos clientes da concessionária coordenada por Nicolau. Direção hidráulica, alarme e vidros e travas elétricas também estão na lista. "Um carro com esses itens custa em torno de R\$ 32 mil", garante o coordenador. Na concessionária do gerente geral Antônio Wilson, a procura também é mesma, mas com um consumidor mais preocupado com os gastos do veículo.

Segundo Antônio, o consumidor brasileiro mudou o hábito na hora de comprar um veículo. "Eles pesquisam mais, procuram mais, fazem contas de custo benefício", avalia. Para o gerente, uma fórmula, que ele denomina como "tripé c", define o novo consumidor. "Nós temos uma relação de três lados: o consumidor, o crédito e os carros, eles por muito tempo não andaram juntos. Com a grande arrecadação dos bancos esse ano, os lados voltaram a funcionar em parceria e assim, as vendas aumentaram", diz.

Com o "tripé c" proposto por Antônio, o consumidor ganhou crédito, as concessionárias investiram mais em carros e o desejo em ter um carro aumentou, resultado: vendas aquecidas. Para Antônio, outros dois motivos ajudam o consumidor na hora da compra: o sonho do "carro zero" e uma solução para a família. "O consumidor necessita do carro para mostrar para os amigos ou familiares. Ele também precisa do carro para economizar o tempo da família", justifica.

Para quem vai comprar hoje e amanhã, a dica é a seguinte: escolha bem a forma de compra, financiamento ou consórcio. Relacione custo benefício de um carro novo e um semi novo, faça test drive, pergunte e pesquise. Antes prevenir do que remediar.



Clique para ampliar.

[Imprimir](#)

[Indicar essa notícia](#)

LEIA MAIS

- Mistura Fina abre carnaval de 2012
- Profissões invisíveis aos olhos da sociedade
- Comércio de entulho cresce e gera lucro

Fale com o **DIÁRIO**
A verdade todas as manhãs.

@DiarioAmazonia

E-MAIL jornal@diariodaamazonia.com.br

(69) 3224-3434

Comentários

Deixe seu comentário:

Nome:

Email:

Cidade/UF:

Comentário: