

Consorcio ou Financiamento

E11 - - CONSULTORIAS - 25/09/2012 - 19:37:12

Para quem está com dúvidas quanto à melhor forma entre o Consórcio ou financiamento para adquirir um veículo ou uma moto sem o capital total ou parcial, deve realizar algumas avaliações.



A primeira delas é quanto a necessidade de estar com o bem em mãos, uma vez que no financiamento o crédito é liberado instantaneamente a aprovação de crédito, enquanto que através do Consórcio é necessário contar com a contemplação ou então fazer uma economia para oferecer um lance, sem muita certeza de ser o vencedor. Para quem tem algum dinheiro para dar uma boa entrada e pretende financiar apenas um pouco, como um valor de até 50% do veículo, pode conseguir taxas de juros menores, em torno de 1% ao mês, tornando viável o tipo de negócio e colocando as mãos no veículo ou moto. Nos financiamentos em longo prazo, que pode chegar a 72 meses, o financiamento de um carro bem sai pelo preço de dois. As prestações são bem menores. Para quem quer economia e não precisa do bem de imediato, optar pelo Consórcio é a melhor saída. Nesse caso, é a sorte quem dará o momento de sair pilotando ou dirigindo por aí. Se não tiver carro para usar nesse período, terá de levantar todas as despesas pagas com transporte para verificar se vale a pena reduzir os gastos com juros, mas ter outros custos relevantes. Dependendo do valor gasto mensalmente com transporte, que poderia ser evitado com o transporte próprio, torna-se viável o pagamento de juros do financiamento. Um veículo no valor de R\$45.215 financiado em 60 meses sem entrada, embutindo todas as taxas, sairá por R\$ 68.310,6, ou seja, 51% a mais do que pagaria por um carro comprado à vista. Esse mesmo veículo, através do Consórcio Nacional Honda, pelo mesmo prazo de pagamento, sairia por R\$ 52.260,00, exatamente 15,6% a mais do que o preço do veículo comprado à vista. Porém, não há estabilidade nas parcelas, pois a

cada ano, os valores subirão, para acompanhar o preço de mercado do veículo. Para quem deseja trocar o veículo, o Consórcio é, sem dúvida, mais viável, porém, vender o antigo e utilizar o dinheiro para dar uma entrada no veículo novo em um financiamento é mais vantajoso. A comprar de um consórcio em andamento pode ser lucrativa se o titular não conseguir pagar as prestações e se propuser a vender com deságio. Outra forma lucrativa de comprar é quando a pessoa que deseja vender o consórcio já está com a carta contemplada em mãos, vendendo com pequeno ágio, que varia de acordo com o crédito e a quantia paga. Em todos os casos, o ideal é fazer uma pesquisa de mercado antes de tomar qualquer decisão.