

Consórcio movimenta mercado automotivo

A compra de carros seminovos tem sido a alternativa encontrada por quem quer trocar de carro mesmo em época de crise econômica. Enquanto as concessionárias registram um declínio expressivo na venda de veículos novos, a redução na venda de seminovos praticamente congelou.

Dados da Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores (Fenauto) mostram que no primeiro trimestre de 2016 a venda de automóveis usados caiu em 4,4%. Já a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores registrou queda de 28,6% na saída de carros novos.

O diretor comercial da Renault Granvel, Wladimir Malanowski, conta que a procura por veículos usados tem aumentado, especialmente com a possibilidade de consórcios. Segundo Malanowski, apesar da crise econômica, em março deste ano o setor de veículos leves, que reúne automóveis, camionetas e utilitários, apresentou expressiva alta no total de participantes ativos (6,3%), contemplações (9%) e créditos concedidos (8,6%).

O empresário Rosmar Leal Teles foi convidado a conhecer os planos de consórcio da Renault Granvel e se interessou pela oportunidade. “Eu já tinha carro, então, não tinha pressa para adquirir outro. O consórcio foi a melhor opção para mim, porque não tive taxa de juros e eu pude esperar ser sorteado”, conta. Segundo Teles, comprar um automóvel seminovo por meio de consórcio é algo que vale a pena e que não pesa tanto no bolso do cliente quanto um financiamento de veículo zero.

A concessionária Renault Granvel disponibiliza diferentes formatos de consórcio para veículos novos ou seminovos, inclusive para veículos utilitários e comerciais leves. “O consórcio é o melhor negócio para comprar ou trocar o seu carro de forma programada e com economia, pois além de não precisar dar o valor de entrada (praticamente obrigatório no financiamento convencional), você não paga juros, TAC e IOF, apenas uma pequena taxa de administração cobrada pelo consórcio”, explica Malanowski.

A modalidade tem várias opções de planos que permitem a compra do automóvel sem juros. Além disso, o veículo do consorciado pode entrar como lance ou então utilizar 25% da linha de crédito para adquirir o veículo antecipadamente.