

Parcelamentos de carros com 'taxa zero' exigem valor alto como entrada

EDUARDO SODRÉ
DO COLUNISTA DA FOLHA

04/09/2016 02h00

Nos primeiros seis meses de 2016, o líder Chevrolet Onix somou 68,5 mil emplacamentos. Em 2013, o carro mais vendido em igual período (VW Gol) chegou a 121,3 mil unidades licenciadas.

O resultado reflete a retração do mercado e o aumento da concorrência, que têm levado fabricantes a oferecer até planos de financiamentos com "taxa zero"- ou quase, porque há algumas tarifas embutidas.

Em geral, essa modalidade de crédito está vinculada a entradas elevadas (superiores a 50% do valor do veículo) e parcelamento em, no máximo, 36 prestações.

Porém, não pagar juros no financiamento nem sempre será o melhor negócio. Muitos dos carros oferecidos nessas condições estão encalhados ou defasados em relação a gerações mais novas, sofrendo maior depreciação na revenda. Para o negócio valer a pena, é preciso buscar desconto e boa valorização do veículo dado na troca.

"Para fazer a melhor escolha, o consumidor precisa olhar para a sua real necessidade, e o carro ideal nem sempre caberá no bolso. Esse é o diálogo que ele vai travar com as várias ofertas disponíveis, e o mercado precisa fazer negócio", afirma Nicola Tingas, consultor econômico da Acrefi.

Quem deseja evitar juros e planeja uma compra a longo prazo tem a opção do consórcio. "Um consorciado que é contemplado pode negociar descontos, barganhar valores e ainda utilizar até 10% desse crédito para gastos como pagamento de tributos", afirma Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios).

EM BUSCA DO CARRO NOVO PESQUISA

Não restrinja a pesquisa apenas a uma loja de cada marca. É comum que haja grande variação de preço entre diferentes grupos concessionários, devido ao estoque disponível. As variações na avaliação do carro que será dado em troca também podem ser expressivas

PREÇO PROMOCIONAL

Antes de ir à loja, procure saber se os modelos desejados têm versões com preços promocionais. Esse valor serve como ponto de partida para a negociação

GASTOS EXTRAS

Ao calcular se a prestação cabe no bolso, não esqueça de considerar os gastos extras ao longo do ano,

como revisões, seguro e licenciamento

DE OLHO

Grandes promoções costumam indicar que o carro está "encalhado" ou prestes a ganhar nova geração. Quem não faz questão de ter um modelo "último tipo" pode fazer um bom negócio nesse caso