

Este preparado: Compre un auto a buen precio

Para muchos consumidores, la compra de un auto es algo engorroso—especialmente porque es un juego que se juega en la cancha del equipo contrario. Un concesionario y sus vendedores negocian precios cientos de veces en un mes, mientras que usted lo hace una vez al cabo de varios años.

Pero se puede tener mejor suerte antes de llegar al distribuidor. Mantenga la transacción simple; investigue opciones de financiamiento y la venta de su auto viejo por adelantado. Averigüe cuánto pagó el distribuidor por su carro y cuales incentivos o reembolsos (“rebates”) están disponibles; todo ello se encuentra en el internet. Cuando esté listo para comprar, sepa cuales maniobras debe esperar de los vendedores y como enfrentarlas.

Simplicidad

Al eliminar la compra de su auto usado y el financiamiento, puede ocuparse solamente de negociar el precio de su auto nuevo. Gestione la aprobación de su préstamo por adelantado en su cooperativa de ahorro y crédito o en su banco. Investigue cuánto vale su auto usado—si tiene menos de cuatro años y está en buenas condiciones—vaya y pida una oferta en una venta de autos usados en donde no planea comprar su auto nuevo.

De cualquier forma, puede encontrar el valor aproximado de su auto usado al consultar páginas de internet como Kelley Blue Book (www.kbb.com) ya que le permite ajustar el precio de acuerdo a su ubicación y a las condiciones mecánicas del auto. Dicha página tiene información sobre el valor de intercambio y cuanto podría pedir al vender su carro directamente al poner un anuncio en el periódico o en el internet. Al vender el auto independientemente, podría conseguir por lo menos un 20% más que si hace un intercambio (trade-in).

Conozca información esencial de precios

Los que conocen de antemano el costo del auto al concesionario por lo general obtienen el mejor precio. Dicho costo puede ser utilizado como punto de partida en la negociación. En sitios de internet como Edmunds.com (www.Edmunds.com) y CarPoint.msn.com (www.carpaint.msn.com), se encuentra cuanto pagó el distribuidor por el auto, lo cual también se conoce como factura al distribuidor. Al calcular este número, recuerde agregar cualquier equipo opcional que desee. También busque en el internet si hay algún incentivo u oferta en el carro. Si hay un incentivo de por ejemplo \$1,500, entonces puede deducirlo del precio sin importar el precio negociado.

Los incentivos ofrecidos por el distribuidor son sufragados por el fabricante para promover la venta de cierto modelo. Con frecuencia se puede negociar una porción de esa cantidad. (Tenga una carpeta con impresos de toda la información en caso de que el vendedor cambie la información de la factura o los incentivos—una táctica frecuente). Entonces establezca el precio meta. Sin incluir los reembolsos, calcule no más de 2% por encima del precio en la factura si se trata de modelos de gran volumen, como el

Toyota Camry, Ford Explorer o el Honda Civic. En un vehículo con una factura de \$20,000, por ejemplo, \$400 sería 2% más.

Puede verificar si su precio meta es razonable al ver el “Valor Verdadero en el Mercado” (“True Market Value”) en Edmunds.com. Este número representa el precio promedio en un modelo de auto dado, sin embargo dicho precio no incluye muchas de las extras más populares. Aparte del precio meta, calcule la cantidad que va a ofrecer para darle un poco de holgura al distribuidor en la negociación y que al mismo tiempo le permita obtener el precio deseado.

Cuando llegar al concesionario

Manténgase en control de la negociación. Los vendedores están entrenados para llevar las conversaciones de cierta manera. Mantenga el foco de la conversación en lo que usted quiere. De a conocer de inmediato que usted es un comprador potencial y serio, que no anda solamente comparando precios.

Diga algo como: “Quiero comprar un Chevrolet Malibu esta o la otra semana, en donde me den el mejor precio. Hablemos” Con tacto evite conversaciones triviales para discutir de donde es usted, donde vive y a que se dedica ya que esta es parte del entrenamiento que el vendedor recibe para averiguar el perfil de “calidad” financiera que usted tiene.

Concentre la conversación en la factura al distribuidor—no el precio sugerido de venta al pormenor (MSRP) o precio de lista. El vendedor quizás diga algo como: “Tenemos que salir de este modelo, así que le puedo ofrecer \$1000 de descuento del precio de lista”. Como Usted ya ha investigado, podría responder al decir que: “eso es \$800 por encima del precio al distribuidor y mucho más de lo que yo estoy dispuesto a pagar”. Si su precio meta es en realidad \$300 sobre el precio al distribuidor, entonces puede empezar ofreciendo \$100 por encima de dicho precio.

En este momento el vendedor quizás le dirá que necesita la aprobación del gerente para aceptar su oferta. No se quede esperando—esta es una táctica vieja que utilizan los distribuidores. Al hacerlo esperar, por media hora o más, el propósito es que usted se canse. Indíquele amablemente al vendedor que no va esperar más que unos cuantos minutos. Si no le cotizan su precio meta de inmediato, vaya a otros dos distribuidores y acepte la oferta del distribuidor con el menor precio.

Una vez se fija el precio

Ni siquiera mencione que tiene un auto usado para intercambiar (trade-in) hasta que haya negociado el precio del auto nuevo, especialmente cuando el auto usado esté en buenas condiciones y sea de la misma marca del auto nuevo. Si ese es el caso, ese sería un auto fácil de vender para el distribuidor. Verifique cuanto le ofrecería el vendedor. Ya usted sabe el valor de intercambio promedio y a cuanto podría venderse en otro lugar. Averigüe también las ofertas de financiamiento que tenga el distribuidor puesto que pueden ser mejores que las que ya tiene aprobadas. Tenga en mente, sin embargo, que muchas veces dichas ofertas de financiamiento son intercambiables por los reembolsos.

Así se que tiene mas lógica muchas veces aceptar el reembolso y utilizar el financiamiento que tenía de antemano.

Si todo lo de arriba le incomoda...

Puede considerar distribuidores cuyos precios no son sujeto de negociación. Por ejemplo, los distribuidores de Saturn y también de otras marcas cuentan con precios fijos. Dado que eliminan la negociación y se concentran en el manejo cortés de los clientes, éstos distribuidores obtienen altas calificaciones en las encuestas sobre satisfacción al cliente. El precio es el mismo en todos los distribuidores Saturn. Si usted piensa comprar en este tipo de distribuidor, pero de otras marcas, haga sus averiguaciones de la misma forma que lo haría al comprar en un distribuidor convencional. Así se percataría de que si el precio fijo es razonable o no—no más del 3% sobre el precio de factura en la mayoría de las marcas (lo que un buen negociador pagaría a un distribuidor convencional). Investigue por adelantado y si el precio le parece correcto, entonces evita lo engorroso de la negociación.

Jerry Edgerton es un escritor automotriz cuyo trabajo se ha publicado en Money y otras revistas nacionales. Es también autor del libro “La Compra de un Auto Hecha Fácil”.