

Cómo Negociar Cualquier Auto Como un Profesional Esta Temporada Navideña

**Conduce con confianza y grandes ahorros en un
auto nuevo (o usado).**



Una guía de Amigo Insurance Agency
WWW.AMIGOINSURANCE.COM

WWW.AMIGOINSURANCE.COM

Hola Amigo,

En Amigo Insurance, entendemos lo emocionante—y a veces abrumador—que puede ser comprar un auto nuevo, especialmente durante la ajetreada temporada navideña. Por eso hemos creado esta guía para brindarte las herramientas, consejos y conocimientos necesarios para negociar como un profesional y obtener el mejor trato posible.

Ya sea que estés comprando tu primer auto, actualizando a algo nuevo o simplemente explorando tus opciones, esta guía está diseñada para simplificar el proceso, ahorrarte dinero y ayudarte a sentirte seguro en cada paso. Desde descubrir el mejor momento para comprar hasta saber exactamente qué decir durante las negociaciones, hemos llenado esta guía con consejos prácticos para hacer que la experiencia de comprar un auto sea fluida y sin estrés.

Así que prepárate una taza de café, revisa estos consejos y prepárate para negociar un trato que te hará sonreír mucho después de salir del lote.

¡Aquí está tu camino hacia el auto perfecto al precio perfecto!

Con cariño,

El equipo de Amigo Insurance 🚗 ✨
WWW.AMIGOINSURANCE.COM

Cómo Negociar Cualquier Auto Como un Profesional Esta Temporada Navideña

Las fiestas no son solo para regalar, ¡también son el momento perfecto para conseguir un trato inmejorable en un auto nuevo! Pero si llegas a un concesionario sin preparación, podrías perderte ahorros que valen miles de dólares. Esta guía te proporcionará todas las estrategias, consejos y trucos que necesitas para negociar como un profesional y obtener el mejor trato posible.

1. El Momento lo Es Todo: Cuándo Comprar un Auto

Las fiestas, y especialmente el final de diciembre, son ideales para los compradores de autos. Aquí está el porqué:

- **Cuotas de Fin de Año:** Los concesionarios están ansiosos por cumplir sus metas anuales de ventas y liberar inventario para modelos nuevos.
- **Mejores Fechas para Comprar:** Visita el concesionario entre el 26 y el 31 de diciembre. Es cuando los equipos de ventas están más motivados para cerrar un trato.

Consejos Prácticos:

- **Decide qué auto quieres:** Si estás pensando en comprar un auto, lo más probable es que ya tengas una buena idea de cuál quieres. Tenerlo claro hará que el proceso sea mucho más fácil.
- **Ve al final del día:** Los vendedores suelen estar más dispuestos a aceptar un precio más bajo si quieren cerrar su turno con una venta.
- **Fin de Mes:** Combina la presión de fin de año con la urgencia de fin de mes para obtener la máxima ventaja.

2. Investiga Antes de Ir: Conoce los Números

El conocimiento es poder en una negociación. Antes de visitar un concesionario, reúne estos datos esenciales:

- **MSRP (Precio Sugerido por el Fabricante):** Es el precio de etiqueta del auto.
- **Precio de Factura del Concesionario:** Lo que el concesionario pagó por el auto, a menudo miles menos que el MSRP.
- **Valor en Kelley Blue Book (KBB):** Es el valor de mercado justo del auto basado en datos reales.
- **Considera los costos de seguro:** Salir del concesionario con un auto nuevo también implica proteger tu nueva adquisición. Durante tu investigación, llámanos y con gusto te ayudaremos a encontrar el mejor precio en tu seguro de auto. Esto te dará una idea de

cuánto pagarás mensualmente por tu auto y su protección una vez que lo saques del concesionario.

Herramientas para Usar:

- Visita sitios web como Kelley Blue Book, Edmunds y TrueCar.
- Investiga incentivos del fabricante, reembolsos y ofertas especiales.
- Visita un par o más concesionarios que tengan el auto que buscas. Hazlo en persona.
- Visita www.amigoinsurance.com para obtener tu cotización instantánea.

Consejos Prácticos:

- **Imprime tu investigación:** Lleva copias impresas de tus hallazgos al concesionario.
- **Establece tu precio:** Decide la cantidad máxima que estás dispuesto a pagar antes de llegar.

Más información sobre el "Precio de Etiqueta":

El precio de etiqueta es el precio que se muestra en la etiqueta de la ventana de un auto en el concesionario. También se conoce como el Precio Sugerido por el Fabricante (MSRP, por sus siglas en inglés) y representa la cantidad que el fabricante recomienda que el concesionario venda el auto.

Aspectos Clave sobre el Precio de Etiqueta:

1. **Incluye Características Estándar y Opciones:**
El precio de etiqueta refleja el precio base del auto más el costo de cualquier característica opcional, paquetes o complementos, como sistemas de sonido mejorados o asientos de cuero.
2. **Excluye Impuestos y Tarifas:**
No incluye impuestos, tarifas de registro o tarifas del concesionario (por ejemplo, tarifas de documentación o cargos por entrega), que se añaden al precio final.
3. **No es el Precio Final:**
El precio de etiqueta es un punto de partida para las negociaciones, no necesariamente la cantidad que pagarás.
Los concesionarios a menudo tienen margen para negociar por debajo del precio de etiqueta, especialmente si hay descuentos, incentivos o si el auto forma parte de un inventario más antiguo que necesitan liquidar.

Por qué es Importante:

Conocer el precio de etiqueta te ayuda a entender el punto de partida para la negociación y evaluar si la oferta del concesionario es razonable en comparación con el valor justo de mercado del auto (utiliza herramientas como Kelley Blue Book o TrueCar para comparaciones).

Consejo Práctico:

¡Nunca pagues el precio completo de etiqueta sin negociar! Muchos factores, como los incentivos del concesionario y la presión de inventario, pueden reducir significativamente el precio. Siempre investiga el precio de factura (lo que el concesionario pagó al fabricante) y apunta a negociar lo más cerca posible de ese número.

¿Cuánto puedes negociar por debajo del precio de etiqueta?

Cuánto puedes negociar depende de varios factores, incluyendo la demanda del auto, el inventario del concesionario y el momento de tu compra. Aquí hay algunas pautas y estrategias generales:

1. Apunta entre un 5% y un 15% por debajo del Precio de Etiqueta

- **Autos Nuevos:**
 - En la mayoría de los autos nuevos, típicamente puedes negociar entre un 5% y un 10% por debajo del precio de etiqueta.
 - Para modelos muy demandados, el descuento podría ser más pequeño, cercano al 3%-5%.
 - Para modelos menos populares o autos que han estado en el lote por un tiempo, puedes negociar entre un 10%-15% o más.
- **Autos de Lujo:**
 - Las marcas de lujo a menudo tienen menos margen para negociar. Apunta entre un 3%-5% por debajo del precio de etiqueta, pero prepárate para descuentos más pequeños.

2. Mira el Precio de Factura del Concesionario

El precio de factura del concesionario es lo que el concesionario pagó al fabricante por el auto.

- Muchas herramientas en línea (por ejemplo, Kelley Blue Book, Edmunds, TrueCar) proporcionan estimaciones de precios de factura.

- **Tu Objetivo:** Negocia lo más cerca posible del precio de factura. Los concesionarios a menudo aumentan el precio de factura entre un 8% y un 15% para llegar al precio de etiqueta, por lo que hay margen para negociar.

3. Considera los Incentivos y Reembolsos

- **Incentivos del Fabricante:** Son descuentos ofrecidos por el fabricante al concesionario o directamente al comprador, que pueden reducir significativamente el precio final.
- **Reembolsos del Concesionario:** Algunos concesionarios pueden ofrecer reembolsos o promociones adicionales.
- **Ejemplo:** Si hay un reembolso de \$2,000 en un auto, tu precio objetivo debería ser el precio de factura menos el reembolso.

4. Usa el Momento a tu Favor

- **Fin de Año:**
El final de diciembre es el mejor momento para negociar porque los concesionarios quieren cumplir con sus cuotas anuales de ventas.
- **Fin de Mes:**
Los vendedores intentan alcanzar sus metas mensuales, lo que los hace más flexibles.
- **Fin del Día:**
Los concesionarios son más propensos a hacer concesiones para cerrar un trato rápidamente.

5. Considera la Demanda del Auto

- **Autos de Alta Demanda:**
Si el auto es nuevo, popular o escaso, los concesionarios pueden no estar dispuestos a bajar mucho el precio.
- **Autos de Baja Demanda:**
Los modelos más antiguos o menos populares suelen tener más margen para negociar.

Objetivos Realistas:

- **Autos Populares:** 3%-7% por debajo del precio de etiqueta.
- **Autos Menos Populares:** 10%-15% por debajo del precio de etiqueta.

- **Eventos de Liquidación de Fin de Año:** Hasta un 20% por debajo del precio de etiqueta para modelos que están saliendo.

Consejo Práctico:

Concéntrate en el precio total ("out-the-door price"), que incluye todos los impuestos, tarifas y extras. Algunos concesionarios pueden bajar el precio de etiqueta, pero agregar tarifas ocultas. Siempre aclara el costo total antes de firmar.

3. El Vendedor Correcto: Con Quién Hablar



No todos los vendedores son iguales. El vendedor adecuado puede hacer que tu experiencia sea positiva o negativa.

Busca al Mejor Vendedor:

- Busca a alguien con experiencia, tranquilo y profesional. Estas personas tienen menos probabilidades de presionarte para que tomes una decisión rápida y están más interesadas en construir una relación.
- Pregunta: “¿Quién ha trabajado aquí por más tiempo?” o “¿Quién es el mejor vendedor?”
- **Consejo Práctico:** Evita a los vendedores que parecen demasiado agresivos o ansiosos por venderte algo adicional; estás aquí para negociar, no para ser presionado.

4. Concéntrate en el Precio Total, No en los Pagos Mensuales

A los concesionarios les encanta atraer compradores con pagos mensuales bajos. No caigas en esta trampa, ya que puede ocultar precios inflados y términos de préstamo más largos.

Negocia el Precio Final ("Out-the-Door Price"):

- Incluye todas las tarifas, impuestos y extras.
- Una vez que hayas acordado el precio total, discute las opciones de financiamiento.

Qué Decir:

- “¿Cuál es el costo total de este auto, incluyendo impuestos y tarifas?”
- “Acordemos el precio primero, luego hablamos de los pagos mensuales.”
- “¿Ese es el costo sin extras o complementos adicionales?”

5. Compara Opciones y Deja que los Concesionarios Compitan

Tu poder como comprador aumenta cuando tienes opciones. Contacta varios concesionarios y obtén cotizaciones para el mismo auto.

Cómo Hacerlo:

- Envía correos electrónicos o llama a los concesionarios para pedir sus mejores precios.
- Menciona ofertas competitivas para incentivar mejores tratos.

Consejo Práctico: Los concesionarios son más propensos a bajar sus precios cuando saben que estás considerando otras opciones.

Qué Decir:

- “El concesionario X está ofreciendo \$25,000 por el mismo auto. ¿Puedes mejorar ese precio?”
- “Si puedes igualar o superar esta oferta, estoy listo para comprar hoy.”

6. Mantén Tus Emociones Bajo Control

Comprar un auto es emocionante, pero no dejes que las emociones nublen tu juicio.

Estrategias para Mantenerte Enfocado:

- Lleva a un amigo o familiar de confianza para que te apoye.
- Tómate descansos durante las negociaciones para pensar bien las cosas.

- Prepárate para irte si el trato no cumple con tus expectativas.

Consejo Práctico: Los concesionarios están entrenados para usar tácticas de alta presión. No dejes que te apuren.

7. Domina el Arte de la Negociación

La negociación es donde ocurre la magia. Usa estas frases clave para inclinar la balanza a tu favor:

- “¿Es eso lo mejor que puedes ofrecer?”
- “Si puedes incluir [complemento específico], firmo hoy mismo.”
- “¿Cuál es el precio más bajo que puedes ofrecerme?”
- “Estoy listo para comprar ahora si aceptas mi precio.”

Consejo Práctico: El silencio es una herramienta poderosa en la negociación. Después de hacer tu oferta, quédate callado y espera su respuesta.

8. Consejo Extra: La Estrategia de Irte

Si no obtienes el trato que deseas, agradece al vendedor y sal del lugar. Esta es una de las tácticas más efectivas para conseguir una mejor oferta.

Por Qué Funciona: Los concesionarios no quieren perder una venta, especialmente al final del año. La mayoría te llamará en 24 horas con una mejor oferta.

9. Lista de Verificación: Mantente Organizado en el Concesionario

Lleva una lista impresa con estos detalles clave:

- Marca, modelo y año del auto.
- Precio de etiqueta (MSRP), precio de factura e información de Kelley Blue Book.
- Ofertas de concesionarios competidores.
- Tu precio objetivo.
- Preguntas que hacer durante la negociación.

10. Cierra el Trato con Confianza



Con la preparación y las tácticas correctas, saldrás del concesionario sabiendo que has conseguido el mejor trato posible. Usa esta guía para abordar el proceso de compra de un auto como un profesional, y no dejes que nadie te supere en la negociación.

Recuerda, comprar un auto puede ser una experiencia abrumadora para un comprador que no está preparado. No te dejes atrapar en un trato del que te arrepentirás más adelante.

¡Prepárate!

Sigue los pasos de esta guía y equípate con el conocimiento que te ahorrará miles de dólares en el futuro.

Llámanos al **(773) 847-9000** y uno de los increíbles miembros de nuestro equipo te ayudará a encontrar la mejor cobertura, o visita www.amigoinsurance.com para obtener una cotización instantánea.

Gracias por descargar esta guía y tomarte el tiempo de leerla.

¡Felices compras!

👉 [¡Obtén tu cotización instantánea hoy mismo!](http://www.amigoinsurance.com)



El proveedor líder de seguros de auto en Chicago y suburbios.

Visita nuestro sitio web para obtener el precio más bajo en tu seguro de auto hoy mismo.

www.amigoinsurance.com

O llámanos al (773) 847-9000.