

Quinta-feira, 04.08.16 às 00:00

# Cai a venda de carros novos e cresce procura pelos usados

Nany Fadil

COMPARTILHE



Luís Filipe Nascimento optou por um carro usado em fevereiro

Não ter nenhuma dívida foi o que levou o eletricitista Luís Filipe Nascimento, 23 anos, a comprar um carro usado no final

de fevereiro. Ele já tinha um veículo, vendeu, juntou mais um pouco de dinheiro e comprou à vista um Fiat Stilo 2004.

A decisão de investir em um veículo que já foi de outra pessoa virou a opção da maioria dos compradores de Rio Preto e região este ano. O mercado de carros usados e seminovos está favorecido pela crise econômica que assola o país.

Segundo dados da Unidade de Financiamentos da Cetip, que opera o Sistema Nacional de Gravames (SNG), de janeiro a junho de 2016, a venda de carros zero quilômetro teve redução de 21,7%, passando de 10.562 para 8.270 unidades em comparação com o mesmo período do ano passado.

Já os usados venderam 4,6% mais, passando de 13.518 para 14.140 este ano. “Eu não entro nunca mais em financiamento de veículo zero. Fiz isso antes quando comprei uma moto e acabei pagando por duas”, diz Nascimento.

Outra vantagem que ele aponta na compra do usado é que por ter dinheiro para pagar à vista, conseguiu desconto no preço.

“Li o anúncio no jornal e fui ver o carro. Era de um senhor, único dono, que usava muito pouco, com a quilometragem baixa. Dei uma volta, gostei, e aí negociamos. Ele pedia R\$ 16.500 e eu paguei R\$ 14.900. Foi um ótimo negócio”, afirma.

O eletricitista deseja ter um carro novo, por isso está em um consórcio. “É no valor de R\$ 28 mil. Quando eu for contemplado vou tirar, vender o meu e pegar um Honda Civic zero”, afirma.

A professora Aline Polotto, 33 anos, também preferiu um usado. Há cerca de um mês comprou um Ford Ka 2012/2013. A escolha foi por questão financeira.

“Eu não tinha todo o dinheiro para pagar à vista pelo carro que eu queria e é zero quilômetro, escolhi comprar este e estou muito satisfeita.” Ela diz que nem pensou na possibilidade de entrar em um financiamento.

Quanto à vistoria, quando foi comprar o veículo levou o pai, que é mecânico, junto. “Ele avaliou tudo, viu as questões de documentação, lataria, motor, quilometragem, eu sabia que estava fazendo uma boa aquisição”, afirma.

Segundo Adilson José da Silva, gerente de uma garagem de Rio Preto, o crescimento da venda de usados se dá pela queda das compras de veículos zero quilômetro.

“As pessoas precisam de um veículo e então estão buscando os seminovos. Saem mais em conta e atendem as necessidades do comprador”, afirma.



#### Estado do veículo

A avaliação da lataria e do motor deve ser feita por um profissional e o mecânico deve ser de confiança. É preciso checar se o carro não sofreu nenhuma colisão que possa ter afetado a parte estrutural, o que prejudica a segurança na hora de dirigir.

### CUIDADOS NA COMPRA DE UM USADO

#### Adulteração

Baixa quilometragem pode ser resultado de uma adulteração. Para não ser enganado, cheque o tempo de uso do veículo. Em média, um carro percorre 12 mil quilômetros por ano. Ou seja, em dois anos, terá rodado cerca de 24 mil, em três, 36 mil quilômetros e assim por diante. Se a quilometragem estiver em desacordo com a idade do carro, peça explicações ao vendedor.

#### Documentos

Checar os documentos é a primeira atitude que o interessado deve adotar antes da compra. É preciso confirmar se o nome que consta do documento é o mesmo da carteira de identidade do vendedor. Verifique recibos de IPVA dos últimos dois anos. As multas devem ser cheçadas no Detran. Veja se o número do chassi que está no documento é o mesmo do que fica no compartimento do motor.

#### Garantia

No mercado de carros usados não há garantia, mas o Código de Defesa do Consumidor prevê 90 dias para reclamações e troca de produtos duráveis que tenham algum vício (problema). Vale para o motor e o câmbio, inclusive nas negociações feitas diretamente com o proprietário.

Segundo ele, assim que a crise se instalou, o nicho de veículos usados também sofreu com queda nas vendas, mas o setor se recuperou este ano. “Agora está bem aquecido. Nos últimos três meses, tivemos um crescimento entre 25% e 30% nas vendas”, conta.

Na empresa em que trabalha, a maioria dos clientes financia as compras e também há troca de veículos. “O cliente pega o carro dele que é mais antigo, compra um seminovo e financia o valor da diferença.”

Clique na imagem para ampliar