

Dezesseis mitos e verdades na hora de comprar um carro

Descubra o que é real e entenda porque algumas crenças disseminadas no mercado são meras lendas urbanas

por ESTÚDIO GLOBO

09/08/2016 18h58 - atualizado às 15h05 em 13/08/2016



Na hora de trocar de carro, sempre nos deparamos com diversas “verdades absolutas” que ecoam entre amigos e parentes, vendedores ou fóruns de internet - muita coisa, inclusive, acaba sendo transmitida de geração para geração. Mas... será que elas realmente são verdadeiras? Colocamos à prova alguns mitos tradicionais quando o assunto é compra de veículos.

1 - Veículos das cores branco, prata e preto são mais fáceis de vender

VERDADE - Modelos dessas cores são mesmo mais fáceis de vender, mas o motivo é mais simples do que você pode imaginar: a “pureza” desses tons. “Não há variações, como preto claro. A cor prata também segue um padrão. Ou você gosta ou não gosta”, explica Amos Lee Harris Junior, CEO da Aval Consultoria, especializada no setor automotivo, que tira nossas dúvidas até o mito número 11. “Já as outras cores possuem muitas variações e geram discussão. Afinal, gosto não se discute. Por exemplo, o verde. Tem verde oliva, abacate, claro, escuro...”

2 - Carros de um “único dono” são mais valorizados

MITO - Há donos e donos. Se o primeiro proprietário do veículo não costumava ser zeloso com ele, não adianta nada que ele também tenha sido o único. Por isso, siga sempre as nossas [recomendações para avaliar um carro usado](#), ainda que o anúncio informe que se trata de um carro com único dono.

Dependendo da maneira de dirigir, a forma como foi utilizado no dia a dia e a manutenção aplicada, pode ser até que um veículo com apenas um dono esteja em pior estado de conservação do que aquele que já passou por mais de um dono, se estes forem mais cuidadosos.

3 - Carro “de mulher” é mais valorizado, pois é mais bem cuidado

MITO - É fato, segundo as seguradoras, que as mulheres são mais cuidadosas ao dirigir, se expõe menos ao perigo, comentem menos infrações e se envolvem em menos acidentes. Mas, o raciocínio é o mesmo para os carros de único dono. Ou seja, nada disso garante, por exemplo, que as manutenções preventivas foram realizadas.

4 - Veículos sinistrados e recuperados têm menor valor de mercado

VERDADE - O negócio parece tentador, afinal, os preços são bem inferiores aos praticados pelo mercado. Mas a realidade que envolve a aquisição de um carro sinistrado é bem diferente, pois mesmo que tenha sido recuperado de forma excepcional e esteja em perfeito estado de conservação, ele não retoma sua originalidade. Os sinistros são registrados pelas seguradoras e quando os serviços são realizados em concessionárias, também são inseridos no dossiê do veículo.

5 - Ao colocar o seu carro atual na compra de um novo, você sempre perderá dinheiro

MITO - Tudo é uma questão de negociação. Ainda que a oferta na troca seja menor que o valor de mercado, você pode e deve tentar compensar pedindo desconto no carro novo. Basicamente, é um toma lá dá cá. Além disso, o usado é uma excelente moeda quando é parte de pagamento de um veículo novo, pois em geral você corre menos riscos do que ao tentar vender em outro lugar ou para terceiros particulares.

6 - É possível comprar um veículo de modo parcelado com juro zero

MITO - Tome muito cuidado com o que a publicidade dissemina por aí. Não existe parcelamento sem juros. Quando o valor da entrada é equivalente à metade do bem, as prestações, mesmo sendo de valor pequeno e longo prazo para pagar, geralmente estão com os juros embutidos.

7 - É mais vantajoso comprar um seminovo após os dois primeiros anos do modelo

VERDADE - Nos dois primeiros anos acontece a desvalorização mais acentuada do automóvel. E outro fato que torna o negócio atrativo é que boa parte dos modelos, após esse tempo, ainda possui mais algum tempo de garantia de fábrica - algumas marcas chegam a oferecer seis anos.

8 - Veículo de uma pessoa com deficiência só servem para quem tem a deficiência

MITO - Existem 52 patologias que, pela legislação, classificam alguém como PcD (Pessoa com Deficiência). E a esmagadora maioria não demanda adaptação do veículo. Nesses casos, os automóveis são absolutamente iguais aos demais e a única diferença é que eles foram adquiridos com isenção de impostos e, obrigatoriamente, precisam ficar no nome da PcD por, no mínimo, dois anos antes de serem revendidos.

9 - É mais vantajoso comprar carros no fim do mês do que no início

MITO - O senso comum diz que ao final do mês os vendedores ficam mais afoitos para baterem suas metas de vendas e, assim, são mais flexíveis e oferecem melhores condições de negócio. Não é bem

assim, afinal, você pode muito bem se deparar com um vendedor que já atingiu a meta. Indo além, no começo do mês um vendedor pode estar pressionado por um resultado ruim do mês anterior e, por isso, disposto a começar o mês fechando negócio. Não há fórmula certa. O importante é ter paciência para pesquisar e negociar. Vasculhe na web, não se esquive de fazer leilão e valorize seu dinheiro. E, lembre-se que, se tiver condições de pagar à vista, você terá ainda mais poder de barganha.

10 - Carros blindados se desvalorizam mais

VERDADE - O motivo da desvalorização de um blindado é dificuldade de revenda. O principal ponto é que eles sofrem modificações estruturais que não são reconhecidas tecnicamente pelos fabricantes, e assim, ficam desprotegidos de garantia. Mas, evidentemente, não é o caso dos blindados originais de fábrica.

11 - Não vale a pena comprar um veículo de locadora

MITO - Locadoras de grande porte costumam renovar suas frotas constantemente e os veículos tendem a ainda estar em garantia e com pouca quilometragem. Além disso, após cada devolução é feita uma perícia/revisão para torná-lo apto a ser utilizado por uma nova locação. As manutenções preventivas também costumam ser seguidas à risca. Assim, são veículos confiáveis quanto a sua procedência". Evidentemente, como em qualquer aquisição, é imprescindível fazer uma [avaliação criteriosa](#).

12 - Carros com acessórios e equipamentos não originais são mais desvalorizados

VERDADE - Se você é adepto do "tuning" e possui um veículo com pintura, suspensão ou motor modificados, é uma boa idéia tentar vendê-lo para pessoas da mesma comunidade. Se não houve mudanças mecânicas ou de pintura, retire os equipamentos não originais - até mesmo adesivos dos vidros - antes de anunciar. "Uma situação comum entre os lojistas é a de, após receberem um carro com rodas de liga, só conseguirem vender o carro depois de substituí-las pelo modelo original em aço, mesmo estas sendo mais baratas", conta Vitor Mezikas Filho, analista chefe da Molicar.

13 - Carros cheios de acessórios e opcionais originais são mais valorizados

MITO - Incrementar o veículo com acessórios e opcionais originais não se reverte em lucro no momento da revenda, salvo algumas raras exceções, como os modelos compactos premium. Mas pode acontecer de a ausência de determinado item provocarr uma grande rejeição no mercado. Até alguns anos atrás, era comum que os carros compactos de entrada viessem sem ar-condicionado. Hoje, sem esse item, haverá uma dificuldade enorme para ser vender qualquer modelo. Outros exemplo são sedãs médios sem câmbio automático ou esportivos sem teto solar. [Leia mais sobre os acessórios](#)

14 - Comprar veículos de frota é um mau negócio

MITO - Em geral, carros utilizados numa frota empresarial são tratados com grande atenção. "Não é raro carros de frota apresentam um estado de conservação acima da média, uma vez que geralmente eles são submetidos a todas as manutenções programadas", explica Felipe Silva, supervisor técnico e de Qualidade da Super Visão Vistorias Automotivas.

15 - Seminovos com baixa quilometragem são sempre melhores

MITO - Um carro com baixa quilometragem pode ter ficado muito tempo parado, sem receber a manutenção adequada, explica Silva. Muitos componentes precisam de uso contínuo para que se mantenham funcionais, como, por exemplo, a bateria, fluídos, entre outros. Além disso, veículos que rodam poucos quilômetros diariamente são os que submetem o motor a um estresse maior, pois andam a maior parte do tempo abaixo da temperatura ideal de funcionamento. E o oposto acontece de um carro que andou a maior parte da sua vida útil em estrada, que anda a maior parte do tempo em condições ideais de

funcionamento. Além disso, um carro com maior quilometragem, se recebeu todas as manutenções e seu uso, pode perfeitamente estar em melhores condições que o veículo menos rodado.

16 - Um consórcio automotivo equivale a um investimento

MITO - “Você não paga juros de financiamento no consórcio, mas desembolsa uma taxa de administração”, explica Caio Ribeiro, diretor do Mercado Livre Classificados. Dessa forma, em um consórcio você paga um valor superior ao que o bem realmente vale. Se investir o mesmo montante todo mês em uma aplicação financeira, você certamente terá o valor total do veículo em um prazo menor que o consórcio. [Saiba mais sobre os consórcios](#)

Compartilhar