

Longe de golpes: 5 dicas para comprar seu próximo carro pela internet



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Empresas do setor percebem aumento de mais de 30% no interesse de buscar automóveis por canais digitais; saiba como iniciar o ano com carro novo na garagem de forma confiável

Começar o ano com um veículo novo na garagem é o sonho de muita gente. Em um momento como esse, a praticidade do ambiente on-line atrai o consumidor que deseja evitar bater perna e prefere comprar - ou, pelo menos, adiantar grande parte do processo - sem sair de casa. Basta acessar o site, conferir os detalhes do automóvel e avaliar as formas de pagamento. No entanto, a facilidade esconde alguns perigos, já que aproximadamente 71% dos brasileiros já foram vítimas de pelo menos um golpe on-line, conforme revelado por um estudo da Nord Security. Mais do que nunca, é essencial saber como se proteger de golpes ao comprar itens de valor na internet para evitar fraudes, perda de dinheiro e transformar sonhos em pesadelos.

A adesão às plataformas digitais não é apenas um diferencial competitivo, mas uma necessidade. Diante do aumento de 34% no interesse por comprar carros pela internet, as concessionárias enfrentam o desafio de

inovar, garantindo ao mesmo tempo segurança na experiência do consumidor. O número faz parte de uma pesquisa da Dealersites, uma startup que lidera a digitalização do mercado automotivo no país, e compara o período de janeiro a outubro de 2023 com os mesmos meses de 2022. Confira a seguir os cinco principais pontos, segundo especialistas, que precisam ser considerados antes de adquirir seu próximo carro na web.

1 - Procure por sites oficiais

Para evitar dores de cabeça, é fundamental escolher uma empresa com boa reputação e ótimas recomendações. Além disso, é importante acessar o site oficial da concessionária para conferir a procedência. "Escolher sites reconhecidos, verificar a reputação dos vendedores por meio de plataformas como Reclame Aqui e estar atento ao endereço eletrônico são práticas essenciais para evitar golpes", explica o head comercial da Dealersites, Marcos Pavesi.

Ao comprar de pessoas físicas, a atenção precisa ser ainda mais redobrada, escolhendo locais públicos para encontros e realizando uma pesquisa minuciosa sobre o anunciante para assegurar uma transação segura. Plataformas dedicadas à compra de carros, como OLX e iCarros, simplificam a pesquisa por veículos novos e usados, oferecendo a conveniência de explorar anúncios de vendedores particulares e concessionárias. Já a Webmotors vai além, permitindo financiamento e compra direta on-line, com a opção de entrega domiciliar via Car Delivery.

2 - Tenha atenção ao preço

Na busca por um carro novo, o preço muitas vezes é o fator inicial de atração para os compradores. Contudo, ofertas excessivamente baixas, como um Renault Kwid 2021 por R\$ 20 mil, podem indicar golpes ou condições duvidosas do veículo. Assim, é crucial desconfiar de preços muito abaixo do padrão, especialmente ao adquirir um seminovo. Golpistas podem pressionar por

pagamentos adiantados, alegando garantia na compra. No entanto, a orientação é evitar qualquer pagamento antes da verificação presencial do veículo, avaliação cuidadosa e formalização do contrato. A desconfiança em relação a valores substancialmente abaixo da Tabela Fipe torna-se uma estratégia vital para prevenir fraudes antes de constatar potenciais problemas na origem e conservação do automóvel.

3 - Histórico do veículo

Antes de finalizar a compra, é essencial examinar o histórico do veículo para evitar surpresas futuras, identificando possíveis problemas como acidentes passados ou participação em leilões. Essa análise é crucial para garantir que o carro não seja roubado ou esteja envolvido em questões ilegais. Diante da possibilidade de identidades falsas on-line, uma conversa prévia com o vendedor é fundamental. "Realizar chamadas em vídeo com o vendedor não só ajuda a confirmar sua autenticidade, como também permite visualizar o veículo antes do encontro presencial, proporcionando uma camada adicional de segurança durante o processo de compra", pontua Pavesi.

4 - Agende um test-drive

Uma dica crucial para evitar golpes ao comprar um seminovo on-line, seja com pessoa física ou em concessionária, é solicitar uma vistoria cautelar do veículo ou um laudo de procedência ao vendedor. Essa inspeção é vital para garantir informações precisas sobre a estrutura do carro, revisar todos os documentos e verificar o histórico do veículo. Caso haja irregularidades na documentação, é provável que sejam reveladas durante esse processo. Ao se deparar com um carro de interesse, é recomendável agendar uma visita para avaliação pessoal, incluindo um test-drive e esclarecimento de dúvidas com o vendedor. A presença de um mecânico de confiança durante essa visita pode proporcionar uma análise mais detalhada.

5 - Atenção aos detalhes

Ao avaliar anúncios de carros, é extremamente importante examinar minuciosamente a veracidade das informações. A quilometragem do veículo, por exemplo, deve ser cuidadosamente analisada em relação ao estado geral, incluindo estofados e pneus. Em casos de modelos mais antigos com quilometragem surpreendentemente baixa, é aconselhável exigir o laudo cautelar do Detran para verificar a autenticidade do hodômetro. "Adicionalmente, é importante estar alerta para golpes envolvendo falsas vendas de **consórcio**, quando golpistas oferecem cartas de crédito contempladas a preços abaixo do mercado", conclui o head comercial da Dealersites.

Sobre a Dealersites

A Dealersites é uma startup paranaense que atua na digitalização do mercado automotivo. Criada em 2015, a startup tem mais de 1,8 mil clientes em todo o país. O foco da empresa é atuar na experiência do consumidor, investindo em estratégias de marketing digital para gerar maior conversão para as concessionárias. Para isso, desenvolve plataformas digitais 100% voltadas ao setor automotivo, à performance de vendas e a análises e integração de dados, além de realizar um trabalho de SEO para manter os clientes bem ranqueados nos mecanismos de busca e oferecer indicadores de marketing digital - como métricas de analytics - que ajudam nas estratégias e tomadas de decisões.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - Consórcio