

Venda de seminovos

DICAS PARA TURBINAR A NEGOCIAÇÃO E O PREÇO

Especialista explica que mercado aquecido e cuidados com o veículo aumentam as chances de fechar negócio mais rápido

O mercado brasileiro de veículos seminovos e usados mantém um ritmo acelerado em 2026. Segundo dados da Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores (Fenauto), 1,58 milhão de veículos trocaram de proprietário em maio. No acumulado dos cinco primeiros meses do ano, o setor já so-

ma 7,49 milhões de unidades comercializadas, crescimento de 8,4% sobre igual período do ano passado. Considerando a média por dia útil, a expansão é ainda maior, chegando a 10,6%, reforçando o bom momento do segmento. De acordo com Miguel Henrique Souza, CEO de uma empresa de franchising

no segmento de intermediação de venda de veículos no Brasil, o cenário é favorável para quem deseja vender o carro, mas fechar um bom negócio depende de alguns cuidados que vão muito além de anunciar o veículo em plataformas digitais. “Pequenos detalhes podem influenciar diretamente no tempo de nego-

ciação e no valor obtido. Existe uma demanda aquecida por seminovos, mas o comprador também está mais criterioso. Veículos bem apresentados, com documentação organizada e preço compatível com o mercado costumam despertar interesse rapidamente e têm maior poder de negociação”, afirma.

Confira seis dicas de como valorizar o veículo e acelerar essa negociação na hora da venda:



Faça uma boa apresentação

Antes de colocar o carro à venda, vale investir em uma limpeza completa, incluindo higienização interna e polimento, quando necessário. Um veículo bem cuidado transmite confiança e aumenta a percepção de valor. “É o primeiro contato do comprador com o carro. Um veículo limpo e bem conservado passa a impressão de que recebeu manutenção adequada durante toda a sua vida útil”, explica Miguel.

Organize toda a documentação

Manual do proprietário, chave reserva, notas fiscais de revisões e comprovantes de manutenção ajudam a demonstrar o histórico do veículo e reduzem inseguranças durante a negociação. Segundo o especialista, os compradores valorizam principalmente a transparência. “Quanto mais completo for o histórico do carro, mais segurança ele transmite e menores são as objeções durante a venda”, alerta Miguel.

Defina um preço baseado no mercado

Um dos erros mais comuns é anunciar o veículo acima da média esperando margem para negociação. O resultado costuma ser o oposto e pode atrair menos interessados, com um anúncio parado por mais tempo. “O ideal é fazer uma avaliação profissional considerando quilometragem, estado de conservação, versão, opcionais e demanda daquele modelo na região”, orienta o CEO.



Tire fotos de qualidade

Boas imagens fazem diferença. Fotografe o veículo limpo, em ambiente iluminado e mostrando todos os ângulos, além de destacar o interior, painel, portas e eventuais diferenciais. “Hoje a decisão de marcar uma visita começa pelas fotos. Um anúncio bem produzido aumenta significativamente o número de contatos”, alerta o especialista.



Busque por uma intermediação especializada

Recorrer a empresas especializadas pode tornar o processo mais rápido e seguro, desde a avaliação correta até a negociação e a parte documental. “O vendedor ganha praticidade, reduz riscos de golpes e consegue uma precificação mais alinhada ao mercado. Além disso, o comprador também se sente mais seguro quando há uma empresa especializada intermediando todo o processo”, conclui o executivo.



Faça pequenos reparos antes da venda

Trocar uma lâmpada queimada, corrigir pequenos riscos ou reparar detalhes simples pode evitar descontos maiores durante a negociação. “Problemas pequenos acabam sendo usados como argumento para reduzir bastante o preço. Em muitos casos, vale mais a pena fazer esses ajustes antes”, alerta Miguel. Com o mercado aquecido e a procura por seminovos em alta, quem se prepara antes de anunciar aumenta as chances de vender mais rápido e obter um valor mais próximo do esperado, aproveitando um dos melhores momentos dos últimos anos para negociar veículos usados.



ROCHINHA
AGORA ESTÁ
NA PAN!

COM
WILSON ROCHA

107,5 FM | RIBEIRÃO
PRETO