

TUDODECARRO 

tudo que você precisa saber
para comprar ou
vender seu carro
em 1 semana!

e-book gratuito



O processo de compra e venda de um carro pode ser muito relativo, dependendo dos seguintes fatores:

- 1 Seu orçamento;
- 2 Sua necessidade;

Porém, muitas outras condições estão envolvidas nessa negociação, que fazem com que seu negócio tenha **menos dor de cabeça, seja mais rápido e mais assertivo**. Para isso, disponibilizamos algumas dicas que vão te ajudar nessa escolha. **Ao final do ebook você também terá acesso a um cronograma que te ajudará a cumprir o objetivo em 1 semana.**

Lembre-se de adequar nossas recomendações a sua realidade e aos seus objetivos.



Rapidez, preço e segurança são 3 dos fatores principais de influência na hora de comprar ou vender um carro. Você sabe qual o posicionamento de cada canal de comércio frente a essas categorias? Não!? Então dá uma olhada nesse esquema:



COMPRA EM:

CONCESSIONÁRIA

Rapidez: ●

Preço: ●

Segurança: ●

ONLINE

Rapidez: ●

Preço: ●

Segurança: ●

CONHECIDOS

Rapidez: ●

Preço: ●

Segurança: ●

VENDA EM:



CONCESSIONÁRIA

Rapidez: ●

Preço: ●

Segurança: ●

ONLINE

Rapidez: ●

Preço: ●

Segurança: ●

CONHECIDOS

Rapidez: ●

Preço: ●

Segurança: ●

● bom
● regular
● ruim



EM OUTRAS PALAVRAS, SE O SEU OBJETIVO É:

Vender rápido e com um preço ok: **Faça ofertas online**

Vender mais barato e rápido: **Vá em uma concessionária**

Comprar rápido e com segurança: **Vá em uma concessionária**

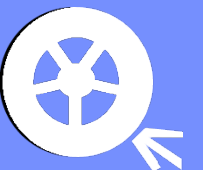
Comprar com preço mais barato: **Busque ofertas online**

Para alcançar seu objetivo em 1 semana, tenha na ponta do lápis todos os detalhes que apresentamos nas próximas páginas e mão na massa!

PS: o pior erro é fazer errado e ter que refazer ou se arrepender por conta de um mal negócio.

BOA LEITURA!

1. Defina o seu canal



Conhecer os seus canais é importante para **evitar a perda de tempo e direcionar melhor os seus esforços**. Hoje, existem duas formas muito populares no mercado para comprar e ofertar automóveis: Venda direta ou venda por concessionárias/lojas.



VENDA DIRETA

Canais: anúncio online, amigos, família

- ☐ Preço mais baixo que os outros canais;
- ☐ Economia de tempo – evita locomoção;
- ☐ Simplicidade na comparação das qualificações;

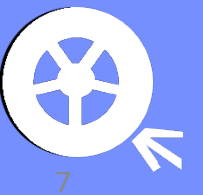
POR CONCESSIONÁRIA



Canal físico – lojas de bairro ou grandes

- ☐ Maior suporte e segurança no cambio;
- ☐ Possibilidade de negociação e maiores descontos;
- ☐ Possibilidade de financiamento;
- ☐ Grande diversidade de modelos compatíveis ao seu perfil de consumo;
- ☐ Garantia de no mínimo 90 dias;
- ☐ Menos burocracia no processo;
- ☐ Possibilidade de trocar o carro antigo pelo novo como uma entrada.

2. Anuncie e negocie!





SE VOCÊ VAI VENDER

Aparência é tudo

Antes de tirar as fotos, dá aquela caprichada no carro, lava, encera, deixa eles nos trinques. Quando ele estiver perfeito para modelar, tire o máximo de fotos que puder, de todos os ângulos. Suas chances de receber mais ofertas vão dobrar! Só não vale mostrar algo diferente na hora da visita, hein.

Aquela revisada de lei

Não adianta o carro estar bonito e não rodar. Antes de vender leve-o para uma revisão, dê uma atenção especial as peças de borracha, ao estado dos faróis e checar o nível dos fluídos. Documente cada detalhe da revisão, o histórico é uma peça chave.

Venda o seu peixe

Liste todas as qualificações do seu carro, os diferenciais em relação aos outros modelos, todos os opcionais – os que vem de fábrica e os que você instalou – além de colocar essas informações no anúncio, o comprador precisa sentir confiança no que você oferta e saber que você, mais do que ninguém, conhece o seu carro.

Documentação

Mais para frente você encontrará um tópico só sobre isso, mas essa é uma dica crucial que muitos vendedores deixam passar: organize a documentação e o histórico do seu carro. É uma maneira de mostrar ao comprador que nenhuma peça do carro é sem procedência e que seu automóvel está muito bem cuidado.

Tabela FIPE

Defina quanto vale o seu carro. Você pode fazer isso revisando a tabela FIPE para ter uma noção de preços, pesquisando o preço que seus concorrentes estão ofertando em modelos semelhantes aos seus. Deixe uma margem para negociar mas não exagere, preços muito altos desestimulam a compra.

Anuncie

Verifique quais os melhores sites para ofertar o seu veículo, compare as taxas, a popularidade do site e os anúncios similares ao seu. Além disso, dependendo do seu público alvo, vale a pena publicar em redes sociais como o Facebook ou o Instagram. Outra opção que parece antiquada mas que também funciona, é publicar no jornal local.

Negocie

Marque as negociações em locais públicos – nada de chamar o comprador para a sua casa, viu? – é para a sua segurança e do seu patrimônio. De preferência, também vá acompanhado para evitar roubos.



SE VOCÊ VAI COMPRAR

Teste o carro

Faça o test drive, nem sempre rodar por 1 ou 2 km é suficiente para que você sentir os pontos negativos do carro. Em algumas concessionárias, para a compra de carros usados, é permitido um test drive mais prolongado e se você está mirando um carro na internet já negocie essa possibilidade com o ofertante.

Informe-se

Busque em sites, no youtube e até em revistas, quais são os carros mais recomendados para a sua necessidade. Pesquise também, aqueles carros que ninguém quer, os que tem maior depreciação, os que saíram de linha ou os que tiveram alterações estruturais. Tudo isso influencia a sua revenda no futuro.

Financiamento

Os bancos estão cada vez mais flexíveis para conceder empréstimos, porém, cuidado para não se afundar! Se comprar em concessionária insista que a loja forneça o custo total do empréstimo, apesar dos juros parecerem baixos, se tornam bastante altos quando incluímos os outros encargos.

Compre de Amigos

Quanto maior a proximidade entre você e o dono do veículo, menor o risco. Se o seu amigo não tiver o modelo que você busca, tente nas lojas sem bandeira ou locadoras, ambas oferecem garantia de 90 dias para motor e câmbio. Porém – mediante boas pesquisas – a forma mais rápida de compra continua sendo a online.

Carro roubado

Ao comprar o veículo de pessoa física, sempre existe esse risco. Cheque se os números batem com os do documento (chassi, placa e vidros), verifique no site do DETRAN se a placa é verdadeira e se há pendências. Durante a vistoria solicite o documento original, ele possui um alto relevo em toda a sua volta, não aceite cópias.

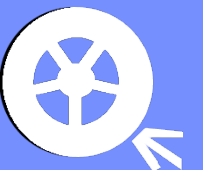
Conservação

Antes de tudo, observe se no manual do automóvel estão constando todas as revisões indicadas pela montadora. Faça um checklist de tudo que você deve verificar antes de fechar negócio, o motor, os pneus, os acessórios, tudo isso está influenciando no preço e ninguém quer fechar negócio e depois se arrepender.

Negocie

Gostou de um modelo específico? Nunca feche negócio com o preço cheio do anúncio. Busque o mesmo carro em diferentes canais e compare, apresente propostas ao comprador e argumentos do preço que você sugere. A maioria das lojas e dos anúncios possui uma margem de negociação, não deixe passar batido.

3. Só pra ter certeza



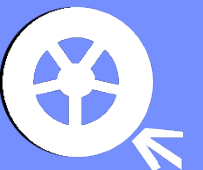
Ok, agora que já definimos aonde você quer procurar e o quanto de esforço quer despendar, está na hora de definir o que você quer! Ou melhor, **como** você quer.

Sabemos que a busca por carros seminovos e usados está aumentando cada vez mais e justamente por isso precisamos estar muito atentos a alguns **critérios de verificação** antes de comprar ou vender:



1. **Verificar o estado do motor** – é bom considerar inclusive um check up total;
2. **Verificar a embreagem**, ela deve ser verificada a cada 70.000km;
3. Atenção aos vidros, em uma olhada rápida você já pode identificar se algum foi trocado nesse período;
4. **Verificar a pintura**, ninguém quer comprar carros com arranhões né;
5. **Adesivos e borrachas**, compare os dois lados da lataria de dará indícios se o carro sofreu algum acidente previamente ou não;
6. **Peça para levantar o carro**, não tenha vergonha de pedir, é melhor prevenir do que remediar;
7. **Histórico de enchentes**, verificar a lataria do carro no caso de já haver passado por alguma;
8. **Atenção aos pneus**, confira sempre o desgaste atual do pneu.

4. Mas, e os documentos?





CARROS NOVOS

Na maioria das vezes esse serviço é facilitado pela concessionária, se não, você pode contratar um despachante ou cuidar pessoalmente do procedimento. Caso você se enquadre no último caso, siga o checklist abaixo:

- ☐ Emitir o Certificado de Registro do Veículo (CRV) –libera para o emplacamento
- ☐ Emitir o Certificado de Registro e Licenciamento do Veículo (CRLV)

Se atenha ao prazo! A partir da nota fiscal, o prazo para regularizar os documentos é de 15 dias. Até que isso seja feito, o carro pode circular apenas no trajeto até a unidade de trânsito para realizar o emplacamento. Para emitir os dois certificados, os documentos necessários são:

- ☐ RG, CPF do proprietário (original e cópia)
- ☐ Comprovante de endereço (original e cópia, datado de até 3 meses anteriores)
- ☐ Cópia da nota fiscal do fabricante do veículo
- ☐ Nota fiscal da revenda original, emitida pela concessionária ou fabricante
- ☐ Decalque do chassi legível
- ☐ Formulário do Renavam preenchido (disponível no DETRAN)
- ☐ Comprovante dos pagamentos das taxas de primeiro registro e de emplacamento



CARROS USADOS

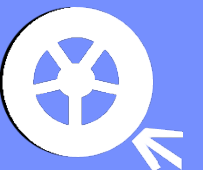
Antes de fechar negócio, verifique se a documentação em dia não possui débitos ou restrição judicial. Veja se o licenciamento está em dia, consulte o número da renavam e do chassi. Por lei, deve-se disponibilizar o histórico do veículo no caso das compras feitas em loja.

☐ Emitir o Certificado de Registro do Veículo (CRV) –libera para o emplacamento

A partir da data registrada no CRV, o comprador tem um prazo de 30 dias para realizar a transferência da propriedade. Para a transferência são necessários os documentos:

- ☐ CRV preenchido e assinado pelo antigo dono, com firma reconhecida
- ☐ Certificado de Registro e Licenciamento do Veículo (original e cópia)
- ☐ RG, CPF do proprietário (original e cópia)
- ☐ Comprovante de endereço (original e cópia, datado de até 3 meses anteriores)
- ☐ Duas vias do formulário do RENAVAM
- ☐ Dois decalques do chassi do veículo
- ☐ Comprovante dos pagamentos da taxa de emissão da nova CRV e dos demais débitos

5. Dicas imperdíveis



A verdade é que o que mais vai te ajudar a comprar ou vender um carro o quanto antes **é informação**. Saber quais os **melhores lugares para ofertar e os melhores lugares para procurar**.

FIQUE DE OLHO!



O que recomendamos para que você anuncie ou busque um carro para chamar de seu:



O carflix promete que você consiga comprar e vender seu carro, sem sair de casa!

[Confira aqui!](#)



Vender ou comprar com benefícios exclusivos como cotação online e inspeção gratuita.

[Confira aqui!](#)



Você sabia que a OLX possui uma página especial só para autos?

[Confira aqui!](#)



Portal de vendas patrocinado pelo banco Itaú, é uma das melhores plataformas do mercado!

[Confira aqui!](#)



CRONOGRAMA

segunda

☐ Pesquisa e se informe!

Hora de decidir o seu objetivo e o seu canal de preferência. Veja também todas as documentações que precisa para já deixar tudo no esquema.

terça

☐ Anuncie e faça ofertas

Acesse os sites ou vá as lojas. Compare as melhores opções e comece a ofertar. Se o que você busca é vender, garanta que o seu anúncio está completo e divulgue!

quarta

☐ Feche negócio!

Negocie as melhores condições de compra e venda e feche negócio! Uma dica é colocar prazo para a tomada de decisão, assim tudo flui mais rápido.

quinta

☐ Legalize!

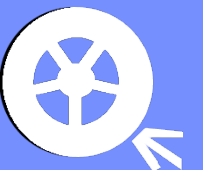
Se o seu negócio já está fechado, o foco agora é em legalizar. Vá atrás de toda a documentação e garanta que a outra parte está fazendo o mesmo.

sexta

☐ Aproveite!

Seguindo o cronograma, agora você ou está de carro novo ou com dinheiro no bolso. Disfrute desse momento com 0 arrependimentos!

Tudo de Carro



TUDODECARRO

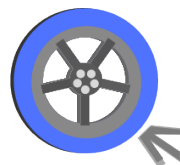
O Tudo de Carro é um portal que tem como objetivo orientar a manter seu carro em dia, e valoriza-lo em negociações. Entendemos que a maioria das pessoas não são aficionadas por veículos, mas tem a necessidade de fazer um bom negócio na hora de comprar, vender, cuidar e entender mais sobre seu veículo.

Na venda ensinamos quais são os melhores canais e maneiras de acordo com sua necessidade, trazemos os melhores opções, estudos , infográficos e muito mais. Mostramos como valorizar seu carro de acordo com a realidade do mercado e vender de maneira segura e rápida.

Na compra entendemos se sua necessidade é imediata ou não e oferecemos os melhores conteúdos para que saiba onde e como comprar de maneira segura. Canais mais tradicionais podem ou não serem úteis para você, e te mostramos isso.

Se você gostou desse material, compartilhe nas suas redes sociais e nos marque!

Se quiser saber mais e ter acesso a todo o nosso conteúdo, fique ligado no nosso site e nossas redes sociais!



Curtiu?
**Siga-nos e fique sempre
por dentro!**

