

5

Sinais de alerta antes de comprar um **carro** **usado**

O filtro de quem tem 30 anos de chão de oficina, pra separar anúncio honesto de cilada financeira. Com as perguntas que desarmam o vendedor e o checklist da visita pra levar impresso.

ESTA CAÇADA PERTENCE A

CARRO NA MIRA

COMEÇOU EM

MANIFESTO

Ninguém anuncia o defeito. Então você aprende a enxergar ele antes.

O jogo do mercado de usados é simples: você descobre os problemas DEPOIS de pagar. Este checklist inverte o jogo. São os 5 sinais que estão por trás de quase todo mau negócio que eu vi em 30 anos, organizados na ordem em que a compra acontece: no anúncio, no contato com o vendedor e na visita. Você não precisa entender de carro. Precisa saber onde olhar.

FASE 1

No anúncio

Sinais 1 e 2: o preço que mente e a maquiagem que brilha. Filtre sem sair do sofá.

FASE 2

No contato

Sinais 3, 4 e 5: as três perguntas que desarmam o vendedor antes da visita.

FASE 3

Na visita

O checklist de 10 pontos pra conferir com o carro na sua frente, antes de assinar.

COMO USAR

1

Achou um anúncio que interessou?

Passa ele pelos sinais 1 e 2 antes de chamar o vendedor. Anote o que encontrar.

2

Vai falar com o vendedor?

Faça as 3 perguntas que desarmam (sinais 3, 4 e 5) e marque o placar da conversa.

3

Marcou a visita?

Imprima a página do checklist da visita e leve junto. Confira ponto por ponto.

"Negócio bom de verdade aguenta 24 horas. Quem não aguenta, tinha pressa de te empurrar o problema."

ELOIR SANTOS

A JORNADA INTEIRA, NUMA PÁGINA

Do anúncio à chave na mão

Cada etapa da compra tem um risco. E cada risco tem um filtro.

1

Achou o anúncio

Risco: se empolgar com foto e preço. Filtro: **Sinal 1** (preço bom demais) e **Sinal 2** (maquiagem de balcão).

2

Primeiro contato com o vendedor

Risco: engolir a conversa pronta. Filtro: **Sinal 3** (histórico), **Sinal 4** ("nunca deu nada") e **Sinal 5** (pressa).

3

Comparou os candidatos

Risco: decidir de cabeça cheia. Filtro: o **Diário da Caçada** (página 7), um carro por linha, friamente.

4

Visitou o carro

Risco: fechar no impulso, na frente do vendedor. Filtro: o **Checklist da Visita** (página 8), ponto por ponto.

5

Bateu a dúvida no preço

Risco: pagar a maquiagem. Filtro: o **Veredito 51**, que cruza FIPE oficial, mercado real e crônicos do modelo e diz o preço máximo que vale pagar.

✓

Chave na mão, cabeça leve

Comprou pelo preço certo, com o histórico conferido e sem frio na barriga. É aqui que a caçada termina.

Regra de ouro da caçada: nenhum carro entra na sua lista final sem passar pelos 5 sinais. Nem o "carro dos sonhos". Principalmente o "carro dos sonhos".

01 No anúncio

Dois sinais que você filtra sem sair do sofá, antes de gastar um minuto com o vendedor.

1 Preço bom demais pra ser verdade

FASE 1

Carro muito abaixo dos outros anúncios iguais (mesmo modelo, ano, versão e quilometragem) sempre tem um motivo. E o motivo nunca é generosidade: é sinistro, dívida, problema mecânico ou pressa suspeita. Compare com a FIPE e com pelo menos 3 anúncios do MESMO carro antes de se empolgar.

A PERGUNTA QUE DESARMA

"Por que o preço está abaixo dos outros anúncios iguais a esse?"

Resposta vaga ou irritada já é a sua resposta.

O que eu encontrei:

2 Maquiagem de balcão

FASE 1

Motor lavado brilhando, polimento fresco, cheiro forte de produto ou de tinta nova. Existe loja que prepara o carro pra aguentar exatamente os 90 dias da garantia que a lei manda. Carro honesto tem aparência de uso honesto: limpo, mas não "de vitrine" por baixo do capô.

A PERGUNTA QUE DESARMA

"Pode me mandar um vídeo do motor pegando frio, de manhã?"

Motor com defeito denuncia na partida fria. Quem enrola pra mandar, tem motivo.

O que eu encontrei:

02 No contato

Três perguntas antes da visita. A reação do vendedor vale mais que a resposta.

3 O histórico que o anúncio não conta

FASE 2

Leilão e sinistro não aparecem na foto. E atenção: o "nada consta" da consulta de placa não é a história toda, porque nem tudo é registrado. Eu já vi carro passar limpo na consulta e reprovar feio na vistoria. Checagem completa do chassi antes de fechar não é desconfiança: é procedimento.

A PERGUNTA QUE DESARMA

"Você autoriza uma checagem completa do chassi antes de fechar?"

Quem tem carro limpo autoriza na hora. Quem trava, tá escondendo.

Reação do vendedor: _____

4 "Nunca deu nada" em carro usado

FASE 2

Todo modelo tem seus pontos fracos conhecidos, os crônicos: peça que costuma vencer, sistema que costuma reclamar com a idade. Carro usado que "nunca deu nada" ou é milagre ou é conversa de vendedor. O dono honesto sabe o que já trocou e mostra as notas.

A PERGUNTA QUE DESARMA

"O que já foi feito de manutenção? Tem as notas?"

Quem cuidou, tem orgulho de mostrar. Quem não tem nada, não cuidou.

Reação do vendedor: _____

5

A pressa do vendedor

FASE 2

"Tem outro interessado vindo hoje à tarde" é a técnica mais velha do mercado: fazer você decidir com medo de perder, em vez de decidir com informação. Negócio bom de verdade aguenta 24 horas. Quem não aguenta, tinha pressa de te empurrar o problema.

A PERGUNTA QUE DESARMA

"Conseguo deixar o carro reservado até amanhã?"

A reação a essa frase diz mais que qualquer vistoria.

Reação do vendedor: _____

PRA PREENCHER DEPOIS DA CONVERSA

Placar da conversa

A PERGUNTA QUE DESARMA	RESPONDEU BEM	TRAVOU / ENROLOU
Por que o preço está abaixo dos iguais?	☐	☐
Vídeo do motor pegando frio?	☐	☐
Autoriza checagem completa do chassi?	☐	☐
Manutenção com notas?	☐	☐
Reserva até amanhã?	☐	☐

Leitura do placar: 2 ou mais "travou" é sinal vermelho. Não é acusação, é estatística de balcão: quem esconde, trava nas mesmas perguntas.

UM CARRO POR LINHA, FRIAMENTE

Diário da caçada

A cabeça se apaixona pelo carro. O papel não. Anote cada candidato aqui e compare de sangue frio.

CARRO / ANO	PREÇO PEDIDO	SINAL DE ALERTA ENCONTRADO	NOTA 0 A 10	SEGUE?

"O carro bom voa? Voa. Mas cilada também tem asa. Pressa é o combustível dos dois."

ELOIR SANTOS

Empatou entre dois candidatos? É exatamente pra isso que existe o veredito com nota de 0 a 100: cola o link dos dois em **veredito.garagem51.com** e deixa a Régua desempatar.

IMPRIMA ESTA PÁGINA E LEVE JUNTO

Checklist da visita

Carro visitado:

Data:

☐ Documento no nome do vendedor (ou procuração)☐ Número do chassi conferido com o documento☐ Partida com o motor FRIO, sem esquentar antes☐ Teste de rua com subida e freada em linha reta☐ Pneus gastos por igual (desgaste torto = suspensão)☐ Vãos de portas, capô e porta-malas alinhados☐ Histórico de manutenção com notas fiscais☐ Preço comparado com anúncios do MESMO carro☐ Checagem completa do chassi autorizada☐ Uma noite de sono antes de fechar o negócio

DEPOIS DA VISITA

Meu instinto disse:

O que me deixou em dúvida:

Preço máximo que EU pagaria:

Marcou menos de 8? Não fecha hoje. Volta pra mesa, faz as perguntas que faltaram e dorme uma noite. O carro que não aguenta esperar sua conferência não merece seu dinheiro.

Dois compradores olham o mesmo anúncio.

O comprador no chutômetro

- ✗ Se empolga com foto e preço
- ✗ Pergunta "aceita troca?" e mais nada
- ✗ Confia no "nada consta" e no feeling
- ✗ Decide na frente do vendedor, com pressa
- ✗ Descobre o problema depois de pagar

O comprador com a régua

- ✓ Filtra o anúncio pelos 5 sinais
- ✓ Faz as perguntas que desarmam
- ✓ Confere o placar da conversa e o histórico
- ✓ Leva o checklist impresso na visita
- ✓ Fecha pelo preço certo, com a cabeça leve

Este checklist filtra o grosso e te protege do óbvio. O que ele não faz é calcular o preço máximo daquele carro específico, nem levantar os crônicos daquele modelo e geração. Isso é trabalho da Régua 51.

O veredito completo do seu candidato sai em 1 minuto

Cola o link do anúncio e recebe: recomendo, com ressalva ou não recomendo, com nota de 0 a 100, o preço máximo que vale pagar e o roteiro da negociação. R\$ 47,90 por análise, garantia de 7 dias.

veredito.garagem51.com