

COMPRA E VENDA DE USADOS

Boa aceitação dos seminovos blindados reflete aumento da procura, e ajuda a valorizar os carros na hora da revenda – POR MARINA VAZ



Aumento da violência e segmento de zero-km aquecido fizeram surgir o mercado de usados

O aumento do número de blindados no Brasil, nos últimos cinco anos, fez também movimentar a oferta de seminovos com essa proteção. Não apenas como uma decorrência natural de eles serem trocados por seus proprietários após alguns anos de uso, mas também pelo interesse de compradores que, até então, viam esse tipo de veículo como algo inacessível. “Temos um mercado de seminovos bastante aquecido. Quem pensa em blindar um carro hoje vai ter liquidez, vai ter facilidade na venda. Com o valor de um popular zero-km hoje, dá para comprar um seminovo blindado.

E, quando (o consumidor) começa a ter acesso ao blindado pelo seminovo, ele não quer sair mais”, afirma Marcelo Silva, presidente da Associação Brasileira de Blindagem (Abrablin).

Não há dados oficiais sobre blindados usados à venda atualmente no país. Mas é possível ter uma ideia por meio de plataformas como a Webmotors. No início de novembro, o site listava 14.875 veículos do tipo, sendo 10.830 apenas na cidade de São Paulo. Entretanto, para garantir um bom negócio na hora da revenda, é preciso se atentar a algumas dicas dadas por especialistas ou-

vidos por QUATRO RODAS (veja o quadro abaixo), que vão desde a escolha da blindadora até detalhes da documentação que deve ser mantida em ordem para garantir a valorização do veículo.

Como o Exército brasileiro controla a fabricação e a aplicação de todos os materiais utilizados na blindagem, não faltam informações para os atuais e futuros proprietários. “Nós somos o único país que tem essa rastreabilidade; o cliente tem a descrição de tudo o que foi aplicado em seu veículo, porque pode acontecer uma colisão dali a dois meses e alguém passar por

FOTOS PAULO CAMPO GRANDE E DIVULGAÇÃO / AGRADECIMENTO À BLINDA TECH