Com alta de 5,4% entre janeiro e setembro, setor atinge marca histórica no período; especialista recomenda avaliar procedência, histórico de manutenção e custos futuros antes de fechar negócio

O mercado brasileiro de veículos seminovos e usados movimentou 14.205.505 unidades entre janeiro e setembro de 2026, crescimento de 5,4% em relação ao mesmo período do ano passado, segundo a Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores (FENAUTO), entidade que representa o setor de revendas de veículos seminovos e usados no país. O resultado representa a maior marca já registrada pela entidade para os nove primeiros meses do ano e mantém a expectativa de um novo recorde anual para o segmento. Em setembro, foram negociados 1.673.017 veículos. Embora o resultado do mês tenha recuado 1,6% ante agosto, os veículos seminovos, com até três anos de uso, seguem entre os destaques do mercado e acumulam crescimento superior ao da média do setor.

O avanço do setor também chama atenção para os cuidados que começam antes da compra e continuam após a aquisição do veículo. Para Kleber Vitor, superintendente da APVS Brasil, o preço anunciado não deve ser o único critério de decisão. “O preço de compra é apenas uma parte do investimento necessário para manter um veículo. Uma compra bem planejada considera não só quanto o automóvel custa hoje, mas também quanto ele exigirá financeiramente ao longo do tempo.”

Entre os fatores a serem avaliados estão a procedência, o histórico de manutenção, as condições mecânicas, a documentação e os custos de conservação. O Procon-SP recomenda verificar a situação cadastral do veículo, possíveis multas, bloqueios e registros de sinistros, além de analisar as condições mecânicas com o auxílio de um profissional de confiança sempre que possível.

Segundo Vitor, o histórico de manutenção pode passar despercebido quando a atenção se concentra na aparência, na quilometragem e no valor anunciado. “Um veículo pode parecer estar em boas condições e, ainda assim, apresentar problemas que resultarão em gastos importantes depois da compra. Por isso, a recomendação é buscar informações que permitam avaliar as condições reais do automóvel.”

O planejamento financeiro, acrescenta o superintendente, deve continuar após a aquisição. Manutenção preventiva, troca de componentes sujeitos a desgaste, documentação, tributos e eventuais reparos precisam entrar na conta. A própria necessidade de correções identificadas na avaliação do veículo deve ser considerada na negociação, já que pode alterar o custo real da compra.

Também é importante considerar imprevistos, como colisões, roubos e furtos, que podem afetar o patrimônio e gerar despesas inesperadas.

“Quando esses fatores entram no planejamento desde o início, o consumidor consegue tomar decisões mais conscientes e se preparar melhor para despesas que vão além do valor de aquisição”, afirma. Para ele, o proprietário também pode avaliar alternativas de proteção patrimonial, considerando as características do veículo, sua realidade financeira e as condições de cada opção disponível.

A idade do automóvel, por si só, não determina sua importância para o proprietário, observa Vitor. “Para muitos brasileiros, esse veículo representa uma conquista e é essencial para a rotina e para o trabalho.” O que muda, explica, são as características de cada modelo, as condições de conservação e os custos envolvidos em eventuais reparos.

Para quem usa o veículo como ferramenta de trabalho, como motoristas de aplicativo e profissionais autônomos, a conservação também está ligada à continuidade da renda. “Quando o veículo fica indisponível, o impacto pode ir além do custo do reparo e atingir diretamente o

sustento do profissional e de sua família.” Por isso, manutenção preventiva, atenção à segurança no trânsito e planejamento para imprevistos fazem parte da rotina, assim como conhecer as condições dos serviços contratados.

Fonte: Grupo Mostra de Ideias, em 22.10.2026