

Carro blindado desvaloriza? Como avaliar o custo de revenda

Use comparáveis reais e histórico documentado para negociar sem um percentual inventado.

Veículo / necessidade: _____

Empresa / profissional: _____ Data: _____

Marque as ações realizadas. Use as pendências para preparar perguntas. Este checklist não é laudo nem aprova a condição técnica do veículo.

Checklist para levar à conversa

- ☐ Selecionei veículos realmente comparáveis.
- ☐ Registre datas, características e valores dos anúncios.
- ☐ Separei preços pedidos de ofertas efetivas.
- ☐ Pedi mais de uma proposta de compra ou troca.
- ☐ Separei avaliação do meu carro e preço do carro da troca.
- ☐ Organizei histórico, documentos e pendências.
- ☐ Liste despesas confirmadas de preparação e negociação.
- ☐ Comparei valor líquido sem assumir percentual universal.

Perguntas ainda sem resposta

A oferta líquida e suas condições são mais úteis que um percentual genérico de desvalorização.

Uma ficha, três propostas

Registre o que foi informado e o que falta confirmar. Não transforme respostas comerciais em uma nota de segurança.

Fornecedor A: _____ Data: _____

Fornecedor B: _____ Data: _____

Fornecedor C: _____ Data: _____

O que comparar	A	B	C
Comparáveis Modelo, ano, km, região e data			
Oferta Valor efetivo e condições			
Pendências Relatórios e orçamentos			
Valor líquido Despesas e descontos identificados			
Pendências / próxima ação			

Mensagem para personalizar e enviar

Olá! Gostaria de uma avaliação comercial do [modelo/versão/ano/km], com blindagem de [empresa/data]. Tenho [histórico/documentos]. Poderia informar proposta efetiva, condições, validade, despesas/descontos e como as pendências são consideradas? Em troca, favor separar os valores de cada veículo.

Guia de comparação e preparação de perguntas. Não substitui avaliação técnica do veículo, do projeto ou dos materiais.

Leia o guia e confira as referências no site: </blog/carro-blindado-desvaloriza>