

Quel est le meilleur moment pour vendre sa voiture?



Le marché de la [voiture d'occasion](#) se porte bien, avec des chiffres de vente trois fois supérieurs au neuf.

Toutefois, un projet de revente de [voiture](#) implique de choisir le meilleur moment pour y procéder. En effet, hormis quelques très rares exceptions, **presque aucun véhicule n'échappe à la décade**. Il faudra ainsi déterminer la **durée de décadence idéale** de son véhicule afin que l'opération soit rentable financièrement, mais aussi choisir le moment de l'année qui permettra de réunir le plus de conditions favorables.

Déterminer la durée idéale de décadence d'un véhicule: jusqu'à la destruction pour amortir l'achat ou après 4/5 ans pour disposer des dernières technologies?

Le propriétaire d'un véhicule doit prendre en compte plusieurs paramètres afin de choisir à quel âge revendre sa voiture afin de parvenir à en amortir au mieux son [prix](#) d'achat, sans toutefois perdre trop d'argent lors de cette opération.

En règle générale, on peut estimer que la première année, un véhicule neuf perd 25 à 30% de sa valeur, puis environ 10% les 3 années suivantes. En d'autres termes, **une voiture achetée neuve vaut moins de 50% de son prix tarif après 4 ans**.

Le phénomène de décade se ralentit progressivement à partir de la cinquième année.

À partir de la cinquième année, un véhicule perd de l'ordre de 8% de sa valeur tous les ans pendant 2 ans puis de l'ordre de 5% au cours des deux années suivantes.

Le phénomène de décade se ralentit nettement après les huit premières années. Jusqu'à sa dixième année, un véhicule va décaéder d'environ 4% par an.

Ces décades moyennes valent pour les [voitures](#) bien entretenues et disposant de kilométrages conventionnels (15 000 km par an pour un modèle essence et 25 000 km pour un diesel).

En résumé et pour faire simple, un **véhicule ne "cade" plus après onze ans que 10% de son prix tarif**.

Au bout de onze ans, au-delà de sa cote, c'est l'état du [véhicule d'occasion](#) et sa rareté qui déterminent sa valeur sur le marché.

Comme pour tous marchés, la valeur de revente dépend de la demande sur le marché de l'[occasion](#).

Une "**vieille voiture de plus de 10 ans**" bien entretenue et en bon état trouvera facilement preneur en occasion tant qu'elle est peu kilométrée. Ce type de voiture s'échange directement entre particuliers à des valeurs nettement supérieures aux diverses cotes en vigueur sur le marché de l'occasion.

La barrière psychologique des 100 000 kilomètres peut freiner certains acheteurs.

A cet égard, les règles peuvent différer selon le modèle de voiture, chacun pouvant être classé selon son niveau de cote.

La cote est plus ou moins marquée en fonction de la marque, du type de véhicule, du modèle (version et options) et de la motorisation.

Au delà des caractéristiques des modèles, les rabais consentis sur les véhicules neufs et la typologie des clients (particuliers, loueurs courte durée, entreprises, véhicules de démonstration, immatriculations 0 km) influent directement sur la cote. La rareté du modèle sur le marché de l'occasion est déterminante dans sa valeur.

Au delà de dix ans, une voiture âgée peut coûter de plus en plus chère avec le temps en entretien.

Les risques d'incidents mécaniques ou électroniques augmentent avec le temps et certaines pièces coûtent cher.

Cela étant, ces risques d'incidents sont largement compensés par le fait que la voiture ne coûte plus. Une révision annuelle coûtera quelques centaines d'euros, à comparer aux quelques milliers d'euros de cote au cours des premières années de l'attention d'un véhicule.

Rappelons que l'essentiel du coût d'utilisation d'un véhicule est lié à son achat. Quand une citadine essence au tarif catalogue de 17 000 euros revient à près de 6 000 euros par an au cours des quatre premières années, plus de 40% de ce montant est lié à son achat et à son financement.

En outre, tout dépend de la marque et du modèle. La difficulté est donc de bien choisir le type de voiture au moment de l'achat si vous envisagez de changer de voiture au bout de 4/5 ans.

Dans ce cas, l'acheteur du véhicule d'occasion de 4/5 ans va profiter d'un prix de rachat raisonnable pour une voiture encore jeune et éviter les fortes décotes des premières années.

On entend fréquemment que les voitures françaises décotent plus vite que les voitures allemandes.

C'est en partie vrai pour certains modèles. Une Renault Mégane ou une Citroën C4 décotent plus rapidement qu'une Volkswagen Golf ou qu'une Mercedes Classe A. On observe le même phénomène entre une Renault Clio ou une Citroën C3 face à une Audi A1 ou une Volkswagen Polo.

L'image de marque que dégagent les constructeurs allemands et la réputation de fiabilité (plus ou moins avérée à l'usage) des voitures en font des modèles demandés et recherchés en

occasion.

Les **durées des garanties constructeurs** proposées influent sur la valeur de revente en occasion. La garantie de 7 ans (limitée à 150 000 kilomètres) transférable à la revente de [Kia](#) rassure les acheteurs qui pourraient s'interroger sur l'[achat d'un véhicule](#) de la marque coréenne.

En fonction du budget que vous êtes prêts à consacrer à votre voiture tous les ans, vous serez plutôt amené à conduire une voiture achetée d'occasion jusqu'à sa mise à la casse ou de changer tous les 4/5 ans pour rester branché sur les toutes dernières technologies [automobiles](#).

Choisir une période de l'année favorable à la revente

Chaque marché économique possède des cycles liés aux saisons. S'agissant du marché des véhicules d'occasion, certaines tendances ressortent donc de l'étude des chiffres de vente. Ainsi, [vendre sa voiture](#) au printemps ou en été constitue la plupart du temps un choix intéressant car il existe plus d'acheteurs potentiels préparant leurs vacances ou leur rentrée. Toutefois, cette tendance n'est pas une règle absolue. Pour certains modèles particulièrement adaptés aux conditions climatiques hivernales, de type [4x4](#), la vente en hiver pourra facilement rencontrer son public.

Au-delà de ces considérations tenant à l'acheteur potentiel, évitez de vendre votre véhicule au moment de la sortie d'une nouvelle génération de ce modèle car la cote aura tendance à baisser surtout si celui-ci connaît un fort succès.

, 23/10/2017