

## UNE VOITURE SE DÉPRÉCIE LENTEMENT

Voilà un titre un peu surprenant. Pourtant, cherchez autour de vous un bien qui perd « seulement » 25 % de sa valeur en un an. Combien vaut un lave-vaisselle après un an? Un canapé? Un grille-pain? On estime que tous ces biens perdent en moyenne de 50 % à 75 % de leur valeur en un an. Ne parlons même pas des ordinateurs ou des vêtements, qui se déprécient à la vitesse de l'éclair! En réalité, seuls les biens immobiliers se déprécient plus lentement que les voitures.

Le taux de dépréciation annuel d'une voiture est peut-être bas, mais le montant impliqué est important compte tenu du prix des voitures. La dépréciation équivaut à la différence entre le prix d'achat et son prix de revente. Une voiture payée 25 000 \$ et revendue 13 000 \$ après 3 ans aura subi une dépréciation de 12 000 \$. C'est de loin le coût le plus important d'une voiture. Ce coût n'est lié d'aucune façon au mode de financement. Que la voiture ait été payée comptant ou en 60 versements, la dépréciation reste la même. Le fait de louer ne permet pas d'éviter la dépréciation car elle représente la plus grande part des mensualités.

En moyenne, une voiture neuve perd la moitié de sa valeur en trois ans! Au mieux, les meilleurs modèles perdent « seulement » de 35 % à 40 % de leur valeur. Pendant les 3 années suivantes, la voiture perdra encore de 8 % à 10 % annuellement. Par la suite, la perte de valeur devient négligeable.

### Comment diminuer le coût de la dépréciation?

Puisque la dépréciation est égale au prix d'achat moins le prix de revente, le mieux est d'abaisser le premier et d'augmenter le second. Pour abaisser le prix d'achat :

- Achetez une voiture d'occasion : le propriétaire précédent a déjà payé la dépréciation des premières années.
- Surveillez les promotions et négociez le prix d'achat. Tout rabais diminue directement le coût de la dépréciation.
- Achetez une voiture plus modeste.
- Conservez votre voiture longtemps. Les frais de réparation sont presque toujours inférieurs au coût d'une voiture neuve. Une voiture bien entretenue n'a pas d'âge.

### Pour augmenter la valeur de revente :

- Choisissez si possible un fabricant et un modèle réputés pour leur fiabilité et leur durabilité. Vous diminuerez en plus les frais d'entretien.
- Choisissez un fabricant qui ne modifie pas souvent le design de ses modèles, pour que votre voiture ne devienne pas « ringarde » trop rapidement. Évitez d'acheter juste avant un changement majeur de design.

- Si possible, achetez en début d'année-modèle (par exemple, un modèle 2004 dès qu'il sort plutôt que les derniers modèles de 2003). Le modèle 2003 sera considéré comme un modèle d'un an après 1 mois ou 2. Sa valeur de revente sera donc moins importante que celle du modèle 2004 après 3 ou 4 ans, même si les 2 voitures ont été achetées en même temps. Notez cependant que plus vous conserverez la voiture longtemps, moins ce facteur aura d'importance.
- Choisissez un modèle populaire. Plus le nombre d'acheteurs potentiels augmente, plus la valeur de revente sera élevée. C'est la loi de l'offre et de la demande.
- Choisissez une couleur populaire ou, du moins, pas trop excentrique. Il en est de même pour les accessoires ou les options. Toutefois, ne poussez pas ce raisonnement au point d'acheter trop d'options, qui augmentent le prix d'achat et donc la dépréciation. Un modèle offrant une plus longue garantie peut aussi être plus attirant.
- L'état général de la voiture est un facteur important, surtout pour les voitures moins récentes. Entretenez convenablement la mécanique et la carrosserie.
- Gérez vos déplacements de la même façon que vos sorties au restaurant. L'essence n'est pas le seul coût à considérer lors d'un long voyage! Quand vous achetez une voiture, vous achetez en fait un kilométrage potentiel. Plus vous épuiserez ce potentiel rapidement, plus la voiture se dépréciera rapidement.
- Vendez vous-même la voiture au lieu de la donner en échange. C'est plus de tracas, mais ce seront généralement des heures payantes.