

新車は急いでないならサンルーフを付けるべし！

18年前は新車ディーラーに努めていましたが、自分が新車を買う際に必ずオプションで付けていたのがサンルーフであります。

10万円前後するし、天井の内張りが下がるので車内が少し狭くなるし、車によっては重量が増えて重量税がアップする事もあるし、そもそも開ける事ないし日焼けするし、っと殆どの方は思いますよね。

それにディーラーとしては在庫を捌きたいし、サンルーフを付けると納期が遅れるのでセールスが勧めてくることは稀です。

そこを敢えて私がいつも付けていたかと言いますと、ナチュラルサンビームを常に浴びて、松崎しげるの様に常に真っ黒でいたかったからです！『ああ、だから丹下は昔あんなに日焼けしていたんだ！』っと納得して頂けましたか？ゴメンナサイ大嘘です。あれはサッカー焼けです。

では何故、数万円払って態々付けていたのか？それは車を売る時に付けた値段以上の価値が出るからであります！

全ての車に当てはまる訳ではありませんが、人気のある車や、輸出で売れる車は顕著に数字に表れまして、車種年式にもよりますが、だいたい10〜20万円は査定アップです。

特定の車種の場合で革シートとナビは付いているんだけどサンルーフだけ無いのよとなれば、なんと30〜100万円の差が付くこともあります！！これはクラウンやレクサスといった高級車に見られる現象ですね。高級車の三種の神器『屋根（サンルーフ）・革・マルチ（メーカーオプションナビ）』という話は今もまだ生きております。

レクサスの上級車種、クラウンのアスリート系では、ここ数年装着率が高くなっており、特にレクサスLSの場合にはサンルーフが無い方が逆に珍しいので最も差が開くパターンです。レクサス買える方はお気を付けください。

まあ車種によっては設定そのものが無いので、その場合は諦めるしかありませんが、設定のある車で予算的に余裕が有って尚且つ納期を急がない人で、一番重要な点は数年（7年以内くらいで）で乗り換える予定だから乗りつぶす気のない方は絶対にお勧めです！（乗りつぶすなら価格メリットないので）



車お探し依頼及び
査定依頼フリーダイヤル

イーヨ ブーブーミロ

0120-14-223

4月以降の中古車相場は

暴落する！？

今年の1月、中古車相場に特化した月間新聞（左の
写真）に恐ろしい見出しが出ておりましたねえ・・・

お探し依頼で仕入れる際にはありがたいのですが、
買取りで値段を付ける際には戦々恐々であります。



上のグラフで新車販売台数が伸びてる年の理由。
2009年⇒リーマンショック後のエコカー補助金スタート。 2011年⇒東日本大震災後のエコカー補助金第二弾。 2012年⇒消費税増税前の駆け込み需要。

相場が下がる理由はこうです。左上のグラフにある様に新車が非常に売れた年が二年間隔に有りますよね、という事はですね、3年目・5年目・7年目という車検時期を一気に迎えるという事なんですね。

市場の原理としては台数が増えたとセリの際に競争が減って値段が下がる事になります。逆に震災直後の時は新車が売れない、下取り車が出ない、中古車が少なくて取り合いで値段が上がるといった事が露骨に感じました。

では実際にどうなのかと言いますと一部の車種では凄く下がっています。まあこれは新型が出たので旧型の下取りや未使用車（昔の言い方では新古車）とかが大量に出たからで、今年に限った事ではありませんが下がり幅は今までより大きい気がします・・・

他では人気車種でコンディションの良い車は特に下がった感じはしませんが、傷が多めの評価点が低い車は板金すれば綺麗になりそうな場合でも応札が弱く成約率が低い感じですね。中古車を扱う業者も無理には在庫として買い付けられないのかもしれないですね。

まあでも中古車を探す人にとっては逆にチャンスかもですよ！お探し依頼もお待ちしています



車お探し依頼及び

イーヨ ブーブーミロ

査定依頼フリーダイヤル 0120-14-2236