



VOL.45

クルマが高く売れる時期について

このコーナーではクルマに関する
知になる雑学をご紹介します。
意外と知らないことがあるかも!?



車を少しでも高く売りたいけど、どうしたら良いかわからない…。そんな方も多いかと思います。買取店選びはもちろんですが、その前に車を高く売ることができる時期があるのはご存知でしょうか？車を高く売るには、需要が高まる時期を狙うのがおすすめです。具体的には1月～3月と9月が高く売れる時期とされています。なぜ需要が高まるのか、高く売れるためのポイントをご紹介しますと思います。

1 中古車が高く売れる時期っていつ？

中古車が高く売れる時期は、主に下記の2つの期間です。

1月～3月

この時期は、新生活が始まる3月中旬から4月にかけて車の需要が高まるため、車の買取業者が在庫を確保しようとします。また、多くの買取業者の決算期が3月のため、目標達成のために買取価格を上げる傾向にあります。特に1月から2月は、3月の需要期に向けて積極的に車を買収するため、査定額が高くなることが期待できるのです。

9月

9月は、人事異動や転職などで中古車の需要が高まる時期です。また、企業の半期決算の時期と重なるため、販売台数を増やしたい業者によって買取価格が上昇する傾向があります。1月～3月ほどではありませんが、他の時期に比べて高額売却が期待できるでしょう。



2 中古車をも高く売れるためのポイント

上記の時期以外にも、中古車をも高く売れるためのポイントがいくつかあります。

モデルチェンジ前

フルモデルチェンジやマイナーチェンジが行われると、既存のモデルは「型落ち」となり、中古車相場が下がってしまう傾向があります。特にフルモデルチェンジの場合は、既存のモデルは「現行モデル」から「前型モデル」となるため買取価格は下がります。フルモデルチェンジのメーカーからの公表は、発売ギリギリまでわからないケースがほとんどなので、早めに売却するのも一つの手と言えるでしょう。



走行距離が大台に乗る前

走行距離が少なければ少ないほど、基本的には高価で買取されることがほとんどです。およそ10万kmが、車の価値が大きく下がる目安とされています。

車検が切れる前

車検費用は高額なため、車検が切れる前に売却することで、その費用を抑えることができます。車検時期が直前の車や、既に車検が切れている車でももちろん買い取ってもらえますが、車検残の有無は買取価格にほとんど影響しないため、車検費用を払う前に手放すのが賢明です。



複数の業者に見積もりを依頼する

複数の買取業者に査定を依頼し、比較することで、最も高い買取価格を提示してくれる業者を見つけることができます。WEBやスマホアプリの一括買取査定サービスを利用すると便利です。ただし、多数の買取店から電話がかかってきたり、メールが頻繁に届くので注意が必要です。