

Achat de voiture : ces Français qui font le choix de la Location Longue Durée

Le choix d'achat d'un nouveau véhicule est toujours Cornélien : il faut parvenir à s'arrêter sur une marque, un modèle, des équipements mais aussi et surtout un mode de financement.

Le calcul de l'entretien et de l'usure sont deux points sur lesquels les consommateurs sont de plus en plus vigilants.

Pour l'achat à proprement dit, la majorité des Français a aujourd'hui recours au crédit ; une voie classique qui n'est pas toujours la meilleure, la Location Longue Durée (LLD) s'avérant encore moins coûteuse que le crédit classique, alors même que les taux sont très bas.

La LLD, permet au consommateur de se faire plaisir en préservant son épargne (*si chère aux français!*) tout en conduisant une voiture neuve et sous garantie... qu'il peut changer tous les 2, 3 ou 4 ans.

En quelques mots donc, en évitant un lourd apport financier et en minimisant les frais d'entretien et d'usure du véhicule, les **forfaits** Location Longue Durée séduisent de plus en plus les français, et ce dans le contexte d'un marché automobile en reprise.

Qarson&Go : Un nouveau forfait pour ne pas gréver son épargne

Le distributeur automobile multimarques [Qarson](#) a récemment élargi son offre à la location de voitures neuves avec son forfait Qarson&Go. Cette solution permet à tout automobiliste de rouler au volant d'une voiture neuve sous garantie et d'en changer simplement tous les 2, 3 ou 4 ans, selon la durée de location choisie. Les prix pratiqués sont, comme pour la vente, très attractifs, et d'autant plus que le forfait est calculé sur le prix remisé et non sur le prix constructeur.

Florian Czech, gérant de Qarson, confie,

« Qarson&Go permet également aux familles, dont le budget automobile est limité, d'acquérir un véhicule jusqu'ici inaccessible. »

La marche à suivre est simple : le client choisit sa voiture, détermine son loyer mensuel fixe -avec ou sans apport- et sélectionne son forfait kilométrique. Les démarches administratives telles que l'immatriculation, la pose des plaques, la préparation et la mise en main du véhicule sont prises en charge par Qarson.

A la fin de la période pré-établie, le client rapporte son véhicule et peut choisir la location longue durée d'un autre modèle (l'achat d'un véhicule en leasing n'étant pas possible), ou l'achat classique d'un autre véhicule.



La Location Longue Durée, entre plaisir et avantages

La location longue durée (LLD) connaît un succès grandissant. Si elle a séduit en premier lieu les entreprises et acheteurs professionnels, aujourd'hui 51% des clients Qarson qui ont besoin d'un financement sont intéressés par cette solution.

45% des clients restent fidèles au crédit et 3% se renseignent sur les deux options au moment de choisir le mode de financement.

Bien que le client ne soit pas propriétaire de son véhicule, il jouit de multiples **avantages** puisque la LLD permet :

- de changer de véhicule tous les 2, 3 ou 4 ans.
- d'être au volant d'une voiture neuve, récente, suréquipée et sous garantie
- de limiter considérablement les coûts d'entretien et même d'éviter les coûts des contrôles techniques
- de ne pas se soucier de la revente ou de la décote du véhicule
- d'être libre de changer de véhicule, sans promesse d'engagement futur
- de maîtriser parfaitement son budget automobile.

Dernier avantage, et non des moindres, les mensualités proposées pour la location longue durée étant moins élevées que pour un crédit classique, les risques de rejet de dossier par la banque sont diminués et l'acceptation du dossier est généralement beaucoup plus rapide.

Un exemple en chiffres : Le SUV Hyundai ix35

Qarson propose actuellement une offre spéciale sur le Hyundai ix35 1.7 CRDI 115 ch, en finition Sensation ou Premium.



Ce SUV est désormais accessible à partir de 299 euros pour une durée de location de 48 mois, sans apport et sans condition, soit une réduction de 30 % en comparaison avec les prix pratiqués par Qarson jusqu'alors.

Pour la version Premium, haut de gamme, les automobilistes bénéficieront d'un équipement exhaustif : régulateur de vitesse, toit ouvrant panoramique, caméra et radar de recul, démarrage sans clef, jantes 17 pouces, système Bluetooth avec reconnaissance vocale...

Ce prix est imbattable sur le marché et est moins cher, en moyenne, de 44% par rapport aux prix pratiqués par les revendeurs officiels sur une offre similaire.

La Location Longue Durée : une façon pour le client de se protéger

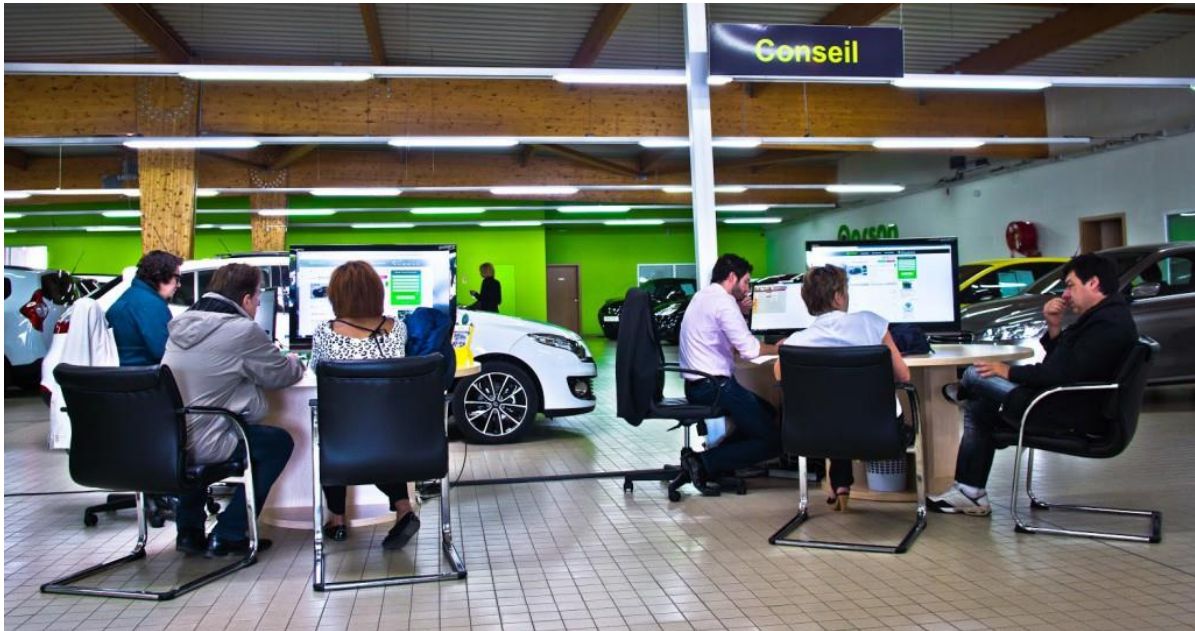
Sans engagement à long terme et moins onéreux qu'un traditionnel crédit, le principe de la LLD permet au client de s'affranchir de l'incontournable décote, de se dégager de la question de la revente du véhicule, mais surtout de rouler dans une voiture neuve et sous garantie.

Lors de la constitution du dossier de financement, le client a la possibilité de souscrire à des assurances complémentaires le protégeant également contre toute perte de valeur. Qarson propose par exemple de souscrire l'assurance « Protection pécuniaire » qui couvre le préjudice financier consécutif à une éventuelle perte du véhicule.

Salvatore Lo Paro, directeur commercial de Qarson, ajoute :

« Grâce à cette assurance, en cas de vol ou de destruction du véhicule, le budget du client reste préservé et l'indemnité de restitution anticipée est remboursée. »

LLD ou crédit, sur 2 années ou plus, quelle que soit la solution finale adoptée, les conseillers Qarson accompagnent les clients dans leurs choix et leurs démarches administratives. Le dossier de financement est monté conjointement et des simulations peuvent être réalisées. Pour davantage de rapidité et de réactivité dans la finalisation de la transaction, l'ensemble des démarches se fait avec un interlocuteur unique. Le dossier est fait sur place et l'obtention de l'accord définitif est très rapide.



En vente comme en location, les services sont nombreux

Lors de sa création en 2009, l'équipe de Qarson souhaitait répondre à la problématique des prix des véhicules neufs fluctuant d'un pays à l'autre de l'Union européenne. Partis de ce constat, ces professionnels de l'automobile ont choisi de proposer à la vente et à la location, des centaines de modèles de véhicules, avec des offres bénéficiant de remises allant de 5 à 40%.

L'autre marque de fabrique de ce mandataire est l'ensemble de services qu'il propose à ses clients :

1. Une stratégie de vente multicanale
2. La livraison du véhicule partout en France pour un prix unique de 199€
3. La garantie Satisfait ou remboursé
4. Un service client expert et qualifié
5. La disponibilité en stock de près de 1000 véhicules
6. Des offres détaillées avec des galeries photos et des fiches d'informations sur le site internet.
7. Les témoignages des anciens clients pour guider les nouveaux dans leurs choix