

Une étude de carVertical révèle quels modèles de BMW se déprécient le plus et le moins

carVertical, le spécialiste des rapports sur l'historique des véhicules d'occasion, œuvre pour garantir davantage de transparence sur le marché de l'automobile et des motos d'occasion en fournissant aux acheteurs de véhicules des informations récentes et vérifiées. En s'appuyant sur l'analyse des millions de données dont elle dispose partout dans le monde, carVertical réalise régulièrement des études sur le marché de l'occasion. Elle partage aujourd'hui les résultats de sa dernière étude sur la valeur résiduelle des différents modèles BMW.

Depuis des années, BMW fait partie des marques automobiles les plus recherchées au monde, et cela ne devrait pas changer de sitôt. Même dans les pays qui apprécient les voitures plus économiques, BMW reste une marque forte sur le marché de l'occasion. Mais les BMW conservent-elles bien leur valeur, et tous les modèles sont-ils comparables ?

Une étude menée par la société d'historique automobile carVertical révèle quels sont les modèles BMW ayant la meilleure et la pire valeur résiduelle.

Les SUV ont une meilleure valeur résiduelle

Au cours de la dernière décennie, les SUV ont été à la mode, et les voitures BMW ne font pas exception. La Série X a la meilleure valeur résiduelle parmi tous les véhicules BMW, devançant des modèles bien connus comme la Série 3 ou la Série 5.

Une BMW X1 de 3 ans a une valeur résiduelle de 62,4 %, ce qui signifie qu'elle perd près de 38 % de son prix neuf. Après 5 ans, sa valeur tombe à 48,8 %, et après 10 ans à 24,5 %. Dans toutes les tranches d'âge, ce sont les SUV BMW qui ont le plus de valeur : un X3 de 3 ans a une valeur résiduelle de 49,8 %, le X5 de 66,6 % et le X6 de 73,3 %. Ce sont d'excellents rapports comparés aux autres BMW.

Bien sûr, les modèles X ne sont pas immortels. Sur des périodes plus longues, leur valeur peut baisser de manière significative. Un X6 âgé de 10 ans n'a qu'une valeur résiduelle de 21,7 %, les chiffres étant similaires pour tous les modèles : Le X1 ne conserve que 24,5 %, le X3 28,4 %, et le X5 20,3 %. En d'autres termes, si le X6 est l'un des SUV les plus chers du marché, il perd la majeure partie de sa valeur après 10 ans.

Les acheteurs de nouvelles BMW recherchent le luxe et les dernières innovations. Cependant, c'est moins le cas sur le marché des voitures d'occasion, où les acheteurs préfèrent des voitures moins coûteuses à entretenir.

Certains modèles perdent plus de la moitié de leur valeur en 3 ans

La Série 7 est l'un des modèles les plus chers de la gamme BMW. Cependant, une fois sortie de chez le concessionnaire, sa valeur chute très rapidement. Une Série 7 âgée de 3 ans a une valeur résiduelle de 40,5 %, et elle descend jusqu'à 14,4 % après que ce modèle a atteint la barre des 10 ans.

La BMW Série 7 est conçue pour un public spécifique qui apprécie le luxe et un certain statut. Cependant, son entretien compliqué et coûteux rend cette BMW moins attrayante sur le marché de l'occasion. Les personnes qui recherchent un véhicule d'occasion veulent généralement dépenser le moins possible en réparations. Une vieille BMW 7 ne répond pas à ce critère.

Le pic de popularité des SUV leur a permis de prendre une part de marché importante au détriment des voitures conventionnelles, ce qui nuit à leur valeur résiduelle. Les BMW Série 3 et Série 5 perdent la moitié de leur valeur au cours des trois premières années. Après 10 ans, la valeur résiduelle de la Série 3 est de 18 %, tandis que celle de la Série 5 est de 19,3 %, ce qui est inférieur à celle des voitures de la Série X.

Les modèles sportifs peuvent être un bon investissement, mais il y a un piège

Si certains modèles exclusifs comme la Série 6 ont une valeur résiduelle élevée après 3 ans (90,9 %), elle commence à baisser rapidement par la suite. Une Série 6 de 5 ans n'a plus que 56,2 % de sa valeur, ce qui représente une baisse considérable en seulement 2 ans.

Après 5 ans, la garantie du fabricant expire, ce qui fait grimper les coûts d'entretien de la Série 6. Comme il s'agit d'un modèle de luxe, personne ne veut assumer les coûts d'entretien élevés et le prix du marché chute donc.

Ce n'est pas une surprise, car de nombreux véhicules sur le marché de l'occasion sont vendus avec des dommages cachés qui coûtent cher à réparer. Les voitures de luxe comme la BMW Série 6 sont des candidates de choix pour ce type d'escroquerie, car les vendeurs ont beaucoup à gagner en déformant la vérité. Par conséquent, l'achat de coupés chers, même après leur cinquième année de dépréciation, n'est conseillé qu'après un contrôle de l'historique du véhicule et une inspection approfondie.

Il en va de même pour les modèles BMW sportifs comme la M2, la M3 ou la M5, qui ont conservé une valeur résiduelle élevée au fil des ans. Certaines générations plus anciennes de voitures M peuvent même être plus chères qu'elles ne l'étaient il y a 10 ou 20 ans à leur sortie de l'usine de montage. Toutefois, cette augmentation de leur valeur ne touche pas vraiment l'utilisateur moyen ; ce sont des voitures recherchées par les collectionneurs et les passionnés.

A propos de carVertical :

carVertical est une entreprise spécialisée dans l'établissement de rapports sur l'historique des véhicules. Elle génère des rapports à partir de données provenant de centaines de bases de données et de registres nationaux et privés dans le monde entier, afin de fournir aux clients des informations détaillées sur le véhicule qu'ils envisagent d'acheter. carVertical est présente dans 26 pays, dont la majeure partie de l'Europe, ainsi qu'aux États-Unis, au Mexique et en Australie.

A ce jour, plus d'un million de personnes dans plus de 50 pays se sont appuyées sur l'expertise de carVertical pour acheter leur véhicule en toute confiance.

La mission de carVertical est non seulement d'aider les acheteurs à choisir une voiture ou une moto en bon état, mais aussi d'améliorer la culture du marché des véhicules d'occasion. De nombreux véhicules présentent des défauts cachés et certains vendeurs peu scrupuleux n'hésitent pas à abuser de la confiance des clients pour réaliser des ventes. carVertical a pour objectif d'apporter plus de transparence au marché et de protéger les acheteurs de véhicules d'occasion.

Plus d'informations sur : <https://www.carvertical.com/fr>