

新能源二手车AB面： 三年车龄折价过半 VS 热门品牌保值率逼近燃油车

中经记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

“这辆极星 Polestar 2 在 2021 年 10 月上牌,至今不到 4 年时间售价只要 7.8 万元,而新车售价高达 46.71 万元,保值率只有不到 17%;这辆 2023 年 12 月上牌的极星 Polestar 4 售价 14 万元,只要新车价格的三成多一点。”近日,淘车车北京丽泽门店销售顾问张新(化名)向《中国经营报》记者如是说道。

新能源3年车龄折价过半

新能源二手车保值率,与品牌、车型的销量密切相关。

瓜子二手车数据显示,新能源二手车在首年折价最高,3年后普遍折价过半,而大部分燃油车型3年保值率仍能保持在50%以上。同时,约有10%的新能源二手车首年保值率不足50%,包括奥迪e-tron、奔驰EQS、Polestar 2和Polestar 4等。

张新告诉记者,新能源二手车保值率,与品牌、车型的销量密切相关。新车销量好、市场保有率高,就能提高二手车的认可度和流通性,因此特斯拉、蔚来、极氪等主流品牌比较保值。“我们有一辆车

这正是新能源二手车保值率较低的真实写照。中国汽车流通协会和精真估联合发布的《2025年5月中国汽车保值率研究报告》(以下简称“《报告》”)显示,5月,3年车龄的插电混动和纯电车型保值率分别为46.1%和44.2%,相比燃油车有着不小的差距。

记者采访多名二手车企业负责人和一线从业者了解到,新车换代和降价频繁,是影响新能源

二手车保值率的主要原因。2025年以来汽车“价格战”加剧,二手车商普遍开始缩短周转期,避免库存过多。此外,特斯拉、蔚来、小米等热销品牌越发坚挺,其二手车保值率逐步逼近燃油车。

但整体来看,新能源二手车市场容量正不断扩大,相关政策也在持续加码。6月23日,商务部办公厅发布的《关于组织开展2025年千县万镇新能源汽车消费潜

力活动的通知》明确,扩大新能源二手车交易。

“新能源二手车渗透率正不断提升,从2022年年底的3.6%上升到2025年4月的9.1%。”乘联会秘书长崔东树表示,和新能源汽车保有量占比增势一致,新能源二手车的交易占比同步增长。未来随着新能源汽车的销量增长和价格趋稳,新能源二手车的发展潜力巨大。

2年的特斯拉 Model Y 售价 23.3 万元,比新车便宜了不到 7 万元。大部分车龄三四年特斯拉,保值率也都超过六成。”

“七八年前电动车刚出来时售价很高,随着技术平权,新车售价一路走低。相较之下,二手车价值一直变化不大,所以显得保值率在逐渐变高。像蔚来这类品牌力较强的,保值率已经逼近燃油车。”一名上海专做新能源二手车的车商补充道。

与此同时,受车企“爆雷”影响,威马、哪吒等品牌的二手车行

情也处于低位。淘宝平台显示,一辆2022年5月上牌的威马E.5仅需4.7万元,原价高达19.27万元,保值率仅为24.39%;一辆2023年4月上牌的哪吒S增程版,目前售价9.88万元,对比新车价格相当于四折。

崔东树认为,目前新能源汽车的3年保值率总体处于较低水平,但这在快速发展的市场中是完全正常的。同时,新能源汽车是耐用消费品概念且没有车辆购置税,保值效果应该明显低于燃油车。

值得一提的是,新能源二手车市场规模仍明显小于燃油车。记者走访发现,不少二手车门店陈列的大部分是燃油车,新能源汽车占比普遍不到10%。相比于燃油二手车能够随到随看,新能源二手车往往需要提前预约,甚至只能通过视频看车。

《报告》也指出,目前新能源二手车的交易量较小,4S店置换是二手车的主要处置渠道。车商渠道远未达到畅通高效的理想状态,车源也更多是接近淘汰的老旧车辆。

张新进一步表示,很多新能源汽车品牌的首任车主权益很丰富,相较于二手车车主的权益比较少,比如多数品牌对首任车主三电系统提供终身质保,但二手车车主仅享受8年的三电质保。

同时,有些整车厂为促进销量,不仅赠送充电桩、提供一定的免费充电服务,还让首任车主免费使用辅助驾驶系统。这些福利是二手车主享受不到的。

对于新能源二手车保值率较低,浙大城市学院文化创意研究所秘书长林先平则认为,首先,市场供应不足,导致新能源二手车的选择有限;其次,新能源二手车的维修保养成本相对较高;最后,新能源汽车在一线城市及周边地区的保有量相对较高,而其他地区相对较低,这也间接影响了保值率。

海外需求强劲 出口增量明显

过去两三年二手车出口市场不断扩大,新能源二手车的占比也在逐步升高。

不久前,浙江省二手车出口发展大会暨产业带跨国采购对接活动在台州市举行,吸引180余家二手车备案企业代表和60多名国际采购商参加。

时间拨转至2024年2月,商务部、工业和信息化部、公安部、交通运输部、海关总署5部门印发《关于二手车出口有关事项的公告》和《关于进一步做好二手车出口工作的通知》,宣布全国二手车出口业务全面放开,由试点先行改为备案审核。

作为连续3年的二手车出口第一大省,浙江省于2024年10月出台《进一步促进二手车出口的意见(试行)》,由浙江省商务厅联合15个省级部门发布,从加强主体培育、提升国际化经营能力、加强售后服务等11个方面,完善配套服务,全力推动二手车出口健康有序发展。

“过去两三年,二手车出口市场不断扩大,新能源二手车的占比也在逐步升高,现在我们贸易港新能源汽车销量占比超过了20%。我们主要出口到非洲和中东国家,最受外商欢迎的还是国

际大牌,但国内自主品牌关注度也明显提升。”元通汽车国际贸易港业务负责人李维(化名)向记者表示。

据悉,元通汽车国际贸易港是浙江省首个集车辆展销、仓储、出口、报关等于一体的汽车出口综合服务平台。李维表示,随着政策支持力度不断增大,获得出口二手车资格的企业数量也在攀升,既有元通汽车这样的国企,也有很多中小型的个体车商。二手车出口行业整体变得越发透明,竞争态势也在逐步加剧。

浙江省商务厅对外贸易管理处相关人士表示,我国二手车出口起步才7年,2024年是全面放开的首年。由于行业特殊性,涉及国内收车、过户、整备、检测、注销、通关、售后等多个环节,国内外配套体系、滚装运输、汽车金融、配件供应等多个需求。

“企业反映,国际营销、售后网络、汽车金融、二手车出口过户登记、口岸通关等有待提升。针对这些问题,需要通过行业规范和政策促进去解决。”上述浙江省商务厅人士总结道。



新能源二手车市场规模与燃油车相比仍有差距,图为记者日前走访的一家连锁二手车门店。

郭阳琛/摄影

“价格战”传导至二手车市场

新能源车企在价格端的激烈竞争和高频率的新品推出,导致新车价格体系相对混乱,从而传导至二手车市场。

“最新车型新车降价,老款的二手车能不跟着降吗?所以谁敢囤货就会亏钱,我们只能采取快销的模式,根据订单和需求针对性地去收车。”一名浙江省大型汽车经销商集团二手车业务中层负责人向记者感慨道。

过去一个多月,新车市场“价格战”硝烟弥漫,上汽通用、吉利银河、奇瑞汽车、智己汽车等数十个汽车品牌宣布降价。

瓜子二手车方面表示,新能源车企在价格端的激烈竞争和高频率的新品推出,导致新车价格体系混乱,这种波动也传导至二

手车市场,使得新能源二手车价格波动较大。

“二手车的交易价格,受到新车实际成交价格下移的影响,对二手车的经营也带来压力。”崔东树表示,截至2025年二季度,二手车库存压力相对改善,尤其30天以上的二手车库存占比35%,相对有所下降;15—30天的二手车库存占比37%,保持在较低比例。但混动车的“内卷”仍在继续,二手车普遍存在技术落后、能耗偏高的问题,对于消费者缺乏吸引力。

在张新看来,新能源汽车的

技术更新换代速度非常快,新车型很多还会降价增配,老车型的竞争力就会受冲击大幅下降。特别是在智能化方面,四五年前的新能源汽车很多只有一块屏幕,但现在智能座舱、辅助驾驶已经成为标配。“这就是我们业内常说的‘油车三年磨一剑,电车一年磨三剑’。”

张新进一步表示,很多新能源汽车品牌的首任车主权益很丰富,相较于二手车车主的权益比较少,比如多数品牌对首任车主三电系统提供终身质保,但二手车车主仅享受8年的三电质保。

同时,有些整车厂为促进销量,不仅赠送充电桩、提供一定的免费充电服务,还让首任车主免费使用辅助驾驶系统。这些福利是二手车主享受不到的。

对于新能源二手车保值率较低,浙大城市学院文化创意研究所秘书长林先平则认为,首先,市场供应不足,导致新能源二手车的选择有限;其次,新能源二手车的维修保养成本相对较高;最后,新能源汽车在一线城市及周边地区的保有量相对较高,而其他地区相对较低,这也间接影响了保值率。

相关报道

二手车行业“嗅”到新机遇

中经记者 尹丽梅 张硕 北京报道

“情况没有去年好,交易量和利润大概都同比下滑了20%。”从

业超10年的二手车商刘伟(化名)明显感受到,今年上半年的二手车生意仍未好转,实际上压力变得更大了。刘伟是一家百强二手

车经销商的负责人。

连日来,《中国经营报》记者采访了多位全国各地的二手车商,今年二手车市场行情不及去

年是一个较为普遍的感受。

不过,行业虽然承压,但肉眼可见的积极变化已经发生。多位二手车从业者告诉记者,困境之

下,整个行业正在发生裂变和重塑:一些二手车经销商选择深耕细分市场去经营特定品牌或者特定价格带的二手车,还有一些二

手经销商从独立经营转为连锁合伙式经营。一些二手车市场也主动在角色上进行转变,从“房东”模式向服务商转型。

二手车商加速构建盈利新模式

“新车市场打个喷嚏,二手车市场都得感冒。”

汽车之家二手车事业部总经理钱超在2025年中国二手车大会上的话道出了许多二手车从业人士的心声。钱超说,从今年的情况来看,新车市场价格剧烈波动给二手车市场带来了很大的不确定性,很多二手车经销商的毛利在持续下降。

记者注意到,在中国汽车流通协会最新发布的2025年度二手车经销商百强榜中,单车毛利率在4%以下的二手车商已经上升至35家,去年同期仅为29家。

整体来看,当前二手车市场呈现出交易波动、增长乏力的态势。根据中国汽车流通协会的统计数据,2025年5月,全国二手车市场交易量为160.39万辆,环比下降5.72%,同比仅增长1.22%。2025年1—5月,全国二手车市场累计交易量791.26万辆,同比仅增长0.62%。

“二手车交易量增长比较乏力的主要原因是新车价格波动产生的分流效应和挤压效应,增量不增收、增收不增利现象在二手车市场的表现同样突出。”中国汽车流通协会会长肖政三7月3日在2025年中国二手车大会上称,二手车行业经营主体要审时度势,高度重视库存周转,以避免经营风险。为应对

市场的变化,各类经营主体迫切需要加速营销方式的迭代,构建二手车业务新的盈利模式,传统二手车交易市场要重塑平台的独特价值,二手车商要加快推动经纪模式向经销模式的转型升级。

二手车商的转型已经开始。一位河北的二手车商告诉记者,由于他所在的公司只固定做一两个品牌的二手车,并且店内车型的售价都在50万元以上,产品比较高端,利润也相对比较高,公司经营情况比其他二手车商要好一些。“专做一个类型的车或者一两个品牌的二手车,线上平台推流的时候会更加精准。”

实际上,二手车经销商向专业经营方向发展已经成为趋势。钱超表示,在汽车之家合作的几万个经销商大盘中,已经有接近一半的经销商专注于品牌经营,这一数据同比上涨了10%。另外,主营特

缺失,诚信缺位。

“二手车行业诚信体系仍然有待完善,当下部分经营者仍然存在隐瞒车况、虚假宣传的失信违规行为,严重影响了二手车行业的整体形象。甚至可以说,过去很多二手车经营者的成长一定程度上是把牺牲诚信作为代价的一种短视行为,以次充好、调表等现象大量存在,车况不透明和交易成本高成为顽疾,全行业为此付出了巨大的代价。这其中,还有二手车鉴定评估全国标准体系执行不到位的问题,客观上增加了交易成本和风险。”肖政三说。

记者了解到,为破除诚信缺失顽疾,包括行业协会、二手车商、二手车交易市场等均已推出一系列举措去促进行业进入良性发展,这包括建立、完善二手车认证标准以确保车况信息的真实性、准确性,推动建立全国汽车维修电子健康档案系统等。

一位规模较大的二手车交易市场负责人告诉记者,过去一两年,他管理下的二手车市场进行了转型,从以前的收租模式转型为服务商,致力于打造一个诚信市场。具体做法是,二手车市场站出来为商户做品牌背书,为消费者提供检测、延保服务。改革落地后,市场经营业绩有了较为明显的提升。

“真二手车”走到海外

随着国内二手车市场竞争压力越来越大,一些敢于尝试的二手车商将目光投向海外市场。

记者了解到,我国二手车出口起步于2019年,走过了6年多时间,目前已初具规模。相关数据显示,2024年中国二手车出口呈“跃升式”增长,期内交易量约43.6万辆,同比激增46.5%,出口货值达92.1亿美元。

“我们出去转了一圈,中国汽车品牌二手车在哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦等国家卖得比较好。”来自新疆的一位百强二手车经销商负责人在接受记者采访时表示,出口海外市场比国内市场利润高,这几年越来越多的二手车商开始去做出口生意。

中国汽车流通协会二手车出口分会会长、四川宏盟中拓汽车进出口贸易有限公司总经理黄若愚7月2日在2025年中国二手车大会二手车出口论坛上表示,2019年我国二手车出口刚起步的时候,全国只有10个城市中的50家企业去做出口,2019年我国二手车仅出口到13个国家和地区,然而目前我国二手车出口已经覆盖122个国家和地区。2019年,我国二手车出口量仅有几百辆,到2024年已经接近

50万辆。

随着规模越来越大,行业对于如何让二手车出口实现良性发展的讨论越来越深入。

“这6年以来,我们在看到机遇的同时也看到了许多问题。首先,我们现在处在标品向非标品转型的阶段,在非标品时代,二手车生意需要有极强的资源整合能力,需要清楚地掌握车况及其他信息,还要有极强的成本压缩能力。在出口时,物流运输、港口等维度能否把非标品成本降到最低是一大考验。其次,目前二手车从业人员的整体素养有待提高,二手车出口生意需要从业人员懂英语、懂二手车销售,有专业的财务、税务和法务等知识。”黄若愚表示,我国二手车市场经营主体存在“小散弱”的现象,二手车商在出海时抱团会是一个更好的选择。

二手车出口是一个复杂的命题。浙江大学管理学院数智营销教授、博士生导师王小毅认为,对于二手车行业而言,国际市场是一个新的机遇,也是一个全新的战场。“当我们打入海外的一些市场时,一定会对其已有竞争体系形成对抗。这意味着合规性成本会比较高,同时跨

文化管理的挑战也会比较大,国内二手车商要进行多元化布局,借助RCEP相关贸易协定优势,通过AI技术、数字化手段,帮助我们快速研判市场机会和选择目标市场。”

国际物流时效性是二手车出海面临的挑战之一。针对二手车出口面临的物流集运问题,烟台港股份有限公司汽车码头分公司二手车运营中心主任唐玉建表示,滚装船运输是二手车规模化出口的关键途径。但当下运力紧张,尤其是新能源二手车安全风险高、限制车龄等成为了“卡脖子”问题。他指出,国内二手车基地大多设置在内陆,与目标市场存在物理断点,拉高了出口的综合成本,在港口附近建设产业基地是降低运营成本的有效方式。

刨除“零公里”二手车业务,“真二手车”出口目前的体量虽然还比较小,但行业内人士认为二手车出口有比较大的想象空间,国家政策层面也有意推动。7月3日,在商务部召开的例行新闻发布会上,新闻发言人何咏前表示,下一步商务部将继续会同相关部门,加强对二手车出口工作指导,促进二手车出口健康有序发展。