

新能源汽车折旧危机背后， 什么在真正摧毁电动汽车市场的保值率？

来源：李淑惠 发布时间：2025-11-15 09:00:15

本文仅在今日头条发布，谢绝转载

二手车市场出现了一个反常现象：新能源车型的交易量在暴涨，价格却在集体跳水。一年车龄的准新车，成交价普遍比新车低20%到30%，部分车型甚至直接腰斩。

欧洲维修和零件协会的最新调查显示，电动车3年平均折旧率达到47.1%，远高于燃油车的33%。中国汽车流通协会报告更明确：纯电动车保值率仅45.3%，插电混动也只有47%。这意味着一台50万的电动车，3年后市场价值只剩不到23万。



更诡异的是市场情绪的撕裂

燃油车



新能源车

东梦汽车网
DONGMENGQICHEWANG

新能源车销量持续攀升，市场渗透率已经冲到43%；但二手车商却在集体观望，高端电动车型几乎无人接手。买新车的人趋之若鹜，买二手的人避之不及。



这个让整个行业陷入困境的折旧黑洞，究竟是如何形成的？

它会不会彻底摧毁电动车的市场信心？

二手车市场的现状比想象中更加严峻。准新车的价格崩塌已经成为普遍现象，而不是个例。一年车龄的主流电动车型，市场成交价普遍较指导价下跌30%到50%。

部分高端车型的情况更加惨烈，半年到一年的时间，价值就能蒸发掉三分之一以上。

对比燃油车的表现，差距立刻显现。

同品牌、同定位的车型，燃油版五年贬值可能只有20%到30%，而电动版却能达到60%甚至更高。豪华品牌也无法幸免，这说明折旧问题与品牌溢价关系不大，而是整个电动车市场的结构性问题。

二手车商的反应最能反映市场真实状况。行业内普遍开始对电动车持谨慎态度，尤其是30万以上的高端车型，收车意愿明显下降。

原因很直接：收车价格难以判断，新车市场价格波动频繁，库存周期内很可能出现亏损。

这种恐慌正在向新车市场传导

消费者在购车时开始计算折旧成本，当发现三年后可能损失一半价值时，购买意愿会明显下降。部分车企高管甚至公开预测，如果政策支持减弱，电动车需求可能会出现断崖式下跌。

市场数据印证了这种担忧。二手车交易平台的数据显示，电动车的挂牌量在上升，但实际成交周期在拉长。

很多车源挂了几个月都无人问津，最终只能大幅降价才能成交。这种供需失衡，进一步加剧了价格下行压力。

折旧危机的影响已经超出了二手车市场本身。它开始动摇消费者对电动车作为资产的信心，这对于一个正处于快速增长期的行业来说，是致命的威胁。

电动车技术的进化速度远超燃油车。过去十年，主流车型的续航从300公里提升到700公里，充电速度从慢充几小时缩短到快充15分钟。

这种进步对新车买家是好消息，对老车主却是噩梦。

技术迭代形成了一个残酷的现实：两年前的配置，现在已经显得落后。充电架构从400V升级到800V，充电时间直接减半。电池能量密度持续提升，同样的重量可以跑更远的距离。辅助驾驶系统从L2进化到L3甚至更高。每一次技术跨越，都让老车型的吸引力大幅下降。

这种“技术性贬值”在燃油车时代几乎不存在。发动机和变速箱技术已经高度成熟，十年前和现在的差别并不明显。

但电动车还处在快速进化期，技术代差带来的体验差距是真实存在的。二手车买家在对比时会发现，多花一点钱买新车，得到的技术提升远超价差本身。

技术迭代还不是最致命的。价格战才是真正摧毁保值率的核心因素。

新能源市场的价格竞争已经进入白热化阶段。行业标杆企业频繁调价，每一次调整都会引发连锁反应。

当头部企业降价后，其他品牌为了保持竞争力，必须跟进。这形成了一个恶性循环：降价刺激销量，销量压力导致继续降价。

数据显示，新车市场的综合优惠幅度已经超过20%。这个折扣直接影响到二手车定价体系。因为消费者在购买二手车时，会拿最新的新车优惠价作为参照。

如果新车实际成交价是25万，二手车商就不可能按30万的指导价来定价。

价格战的另一个后果是消费者预期的改变。当人们发现新车价格总是在降，就会产生“再等等会更便宜”的心理。这种预期一旦形成，会进一步抑制购买意愿，迫使厂商继续降价，

形成螺旋式下行。

但真正让二手车市场崩盘的，是那些看不见的隐性成本。

保险问题首当其冲

部分保险公司对电动车的承保态度趋于谨慎，有些甚至直接拒保。原因是电动车的维修成本较高，理赔风险难以评估。即使能承保，保费也往往比燃油车高出30%到50%。对于二手车来说，这个负担更重。

质保权益的断裂是另一个痛点。很多车企对首任车主提供终身质保，但这个权益通常不能转移。当车辆所有权变更后，最核心的三电系统保障就失效了。

对于二手车买家来说，这意味着要承担潜在的高额维修风险。

五菱之光EV最低售价：4.58万起最高降价：0.20万图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈6744车友热议二手车3.18万起 | 43辆

电池更换成本是最大的不确定因素。虽然电池技术在进步，耐用性超出早期预期，但更换费用依然高昂。部分车型的电池更换费用甚至接近或超过车辆残值，这让二手车买家不得不慎重考虑。

使用场景的限制也在影响保值率

数据显示，电动车的年均行驶里程明显低于燃油车。长途出行的便利性问题依然存在，这限制了车辆的使用场景。对于价格敏感的二手车买家来说，使用场景的局限性会直接影响购买决策。

技术快速迭代让老车过时，价格战让价值体系混乱，隐性成本让买家却步。三重压力叠加，造就了今天电动车二手市场的困局。但市场从来不会一成不变，一些微妙的变化正在发生。

租赁市场的数据揭示了一个关键趋势。新能源车的租赁比例从两年前的17%飙升到现在的71%，这个变化背后有着深刻的市场逻辑。

租赁比例暴涨的直接原因是政策套利。联邦税收抵免政策允许租赁车辆享受补贴，这让很多原本不符合条件的车型找到了出路。

消费者也发现，租赁可以规避贬值风险，还能更灵活地应对技术迭代。

但这个趋势带来了一个意想不到的后果。大量租赁车辆将在未来三年集中到期，预计到2028年，每年流入二手车市场的电动车将接近百万辆，是过去的5倍。这个供给冲击会彻底改变市场格局。

表面看来，供给暴增会进一步压低价格。但市场的另一端正在发生变化。联邦税收抵免

政策已经到期，这个曾经被视为电动车市场支柱的政策，其实是一把双刃剑。

有补贴的新车和没有补贴的二手车，价差被人为拉大。二手车商在定价时必须考虑这个因素，因为买家可以选择买有补贴的新车。

补贴取消后，新车和二手车回到了同一个价格锚点，市场定价会更加合理。

更重要的是供给侧的变化

没有补贴刺激，车企不会再为了冲量而盲目生产。新车供应会减少，但质量和价格稳定性会提升。这对二手车市场是利好，因为新车数量减少意味着竞争压力下降。

市场预期也在悄然改变

早期对电池寿命的担忧，正在被实际数据打破。第一批电动车进入换手周期后，数据显示电池健康状况普遍好于预期。

这种认知的转变需要时间，但一旦形成，会显著改善二手车的接受度。

市场分化开始加剧

保值率排行榜显示，品牌力强、产品力扎实的车型，保值率可以达到88%以上。而技术落后、定价混乱的车型，则会加速贬值。这种优胜劣汰的过程，会让市场逐渐回归理性。

供给即将井喷，补贴已经退出，认知正在改变，市场开始分化。这些因素交织在一起，正在重构电动车二手市场的底层逻辑。混乱不会永远持续，新的均衡点正在形成。

车辆折旧曲线有一个规律：8年左右触底。这是一个被很多人忽视的关键事实。

长期持有可以平滑折旧成本。虽然电动车前三年贬值更快，但后续贬值速度会放缓。如果持有周期达到8年以上，总折旧成本与燃油车的差距会大幅缩小。

而电动车的低使用成本——不用加油、保养便宜——会在长周期里完全抵消掉前期的高折旧。

从总拥有成本角度分析，长期持有电动车的经济性并不差。关键是要清楚自己的用车周期。如果习惯三年一换，电动车的贬值会造成明显损失。但如果打算长期使用，贬值的影响会被使用成本的优势对冲。

租赁成为越来越理性的选择。71%的租赁比例说明，市场正在用实际行动投票。租赁可以规避所有贬值风险，还能更灵活地应对技术迭代。

对于追求新技术、换车频率高的人群，租赁是最优解。

品牌和时机的选择变得至关重要。保值率数据显示，市场已经开始分化。品牌力强、价格策略稳定、技术迭代有序的车型，保值率明显更高。

相反，频繁降价、产品线混乱的品牌，保值率会持续承压。

市场正在从混乱走向理性。未来三年，随着补贴退出、供给增加、认知成熟，一个新的均衡点会逐渐形成。新车会更少但更精，二手车会更多但分化更明显，消费者会更理性地评估自己的需求。

电动车的折旧危机，本质上是技术爆炸期的必然代价。在快速的技术迭代和激烈的价格竞争中，市场在付出成长的代价。

但这个过程终会结束，行业会找到它应有的节奏。

那个让行业陷入困境的折旧黑洞，正在被供需关系的反转、政策红利的消退、市场认知的成熟，一点点填平。

破局的关键不在市场，而在于理解自己的需求：长期持有还是灵活租赁，追求新技术还是看重稳定性。在动荡中找到确定性，才能避免成为市场波动的牺牲品。

HTML版本： [新能源汽车折旧危机背后，什么在真正摧毁电动汽车市场的保值率？](#)