

上市4个月，二手车市场仍“一车难求”，谁说小米YU7二手车崩了？

来源：王家豪 发布时间：2025-11-17 16:29:12

6月26号，小米YU7(图片|配置|询价)上市，截止到目前整整4个月时间。

网上一批博主表示：“小米YU7保值率崩了，二手车赔惨了”，我了解到的信息是，目前全新的小米YU7提车周期依然非常长。

在新车等车需要周期的情况下，二手车就不可能崩盘。

小米YU7最低售价：25.35万起
图片参数配置询底价
懂车分4.03
懂车实测空间·性能等
车友圈8.3万
车友热议二手车26.39万起 | 194辆

所以，这大概率是博主吸引流量、制造对立面的方式，我简单上二手车网站看了下二手小米YU7的销售信息，也算是验证了我的想法。



8月上牌，跑了5000公里的YU7，指导价25.35万的版本，目前二手车车商挂价24.98万。

8月上牌，跑了3000公里的YU7，指导价27.99万的版本，目前二手车车商挂价27.98万。



小米YU7在二手车市场中的挂牌价，基本上都维持在这个水平，按照行业从业者的角度分析，这哪里是“崩盘”，这简直就是无比的保值，且是相当的保值。

一台25万-30万的车，就目前的这个行业环境而言，开几个月还能按照指导价卖，你告诉我这是崩盘了？



当然，这是车商的卖价，车主卖给车商，大概还有个至少几千块钱的差价，比如说车商24万收回去，挂价25万。

但无论怎么说，这个价格都太坚挺了。

还是那一个原因：新车需要等，而且等的时间太长了，我问了下身边定小米YU7的朋友，等车4周，也就是现在下定，12月才能提到车。

这个周期在所有的电车里，算很长的了。

雪佛兰畅巡最低售价：18.29万起
图片参数配置询底价懂车分3.69懂车实测空间·性能等车友圈2.4万车友热议二手车3.88万起 | 7辆

主要两个原因吧，一个是小米YU7的设计感真的很强，虽然产品上不是那么的完美，但这个市面上不存在完美的车型，小米有自己的用户群体。

这部分用户群体热爱小米的设计，加之消费能力比较强，所以订单几乎是“溢出”的状态。

另一个，小米的产能真的跟不上，无论是工厂还是供应链，拉的都比较满，这也间接呈现出来了供需失衡的状态。

总的来说，小米YU7在二手车市场，还是非常坚挺的状态。

什么样的小米YU7价格是真的崩了？顶配的32.99万的版本，看到几台二手车商标价30万，收购价基本上就是29万左右。

的确，相比于新车，车主卖车是便宜了4万。

而且，别忘了，首批车主都是有“加装配置”，加上税、保险、加装的配置，落地价得奔着35万去，开了3个月卖了29万。

小米YU7最低售价：25.35万起
图片参数配置询底价懂车分4.03懂车实测空间·性能等车友圈8.3万车友热议二手车26.39万起 | 194辆

整整6万！用崩盘来形容也毫不为过。

这也说明了一点，更多人买的是小米的造型设计，只要是YU7就行，是不是顶配根本就无所谓，而且我们也说过，YU7的基本配置已经非常丰富，无论是续航、配置还是性能都足够用了。

退一步想想，25万入门的YU7，和顶配33万左右的YU7，在获得的情绪价值对等情况下，更多人买的是入门版。

所以，入门版的小米YU7保值率更高，不愁卖、不怕亏，顶配的YU7买的人少，想要脱手必然亏的多。

这也充分验证了我们之前说的那句话，买电车其实选择入门版就足够用了，一个是现在的电车配置都很够用，另一个是很多人买电车都只是情绪价值属性居多，不是工具属性，那么顶配车型存在的意义就没有想象中的大。

奔驰C级最低售价：21.48万起
最高降价：12.00万
图片参数配置询底价懂车分4.03懂车实测空间·性能等车友圈69万车友热议二手车1.72万起 | 4776辆

而且，小米YU7被注入了过量的情绪价值，入门版更吸引人。

再来看下整个大环境，20多万的车开4个月是一个怎样的贬值状态，奔驰C260L运动版，新车的裸车价在24万左右，考虑到交税的原因，落地价基本上在26万-27万左右。

目前，二手车市场的收购价在20万左右。

没错，一样20多万的车，当年极其保值的奔驰C级，在终端已经很便宜的基础上，二手车也要赔掉至少5万块。

对比之下，小米YU7的保值率，只能说太权威了。

本质上来说，我不太建议买二手电车，原因很简单，车企提供的各种质保承诺，都是针对新车、首任车主来的，比如说电池包终身质保，只要过户就失效。

虽然说二手车也有质保，但二手车的质保基本上都是“6年12万公里、8年16万公里”这种，权益蒸发了不少。

基于小米YU7如此保值的情况，还是买台新车更爽、更放心、质保也要更久一些。

HTML版本：[上市4个月，二手车市场仍“一车难求”，谁说小米YU7二手车崩了？](#)