

小米车主等车等疯了，黄牛炒单赚翻天，信任崩塌谁来兜底

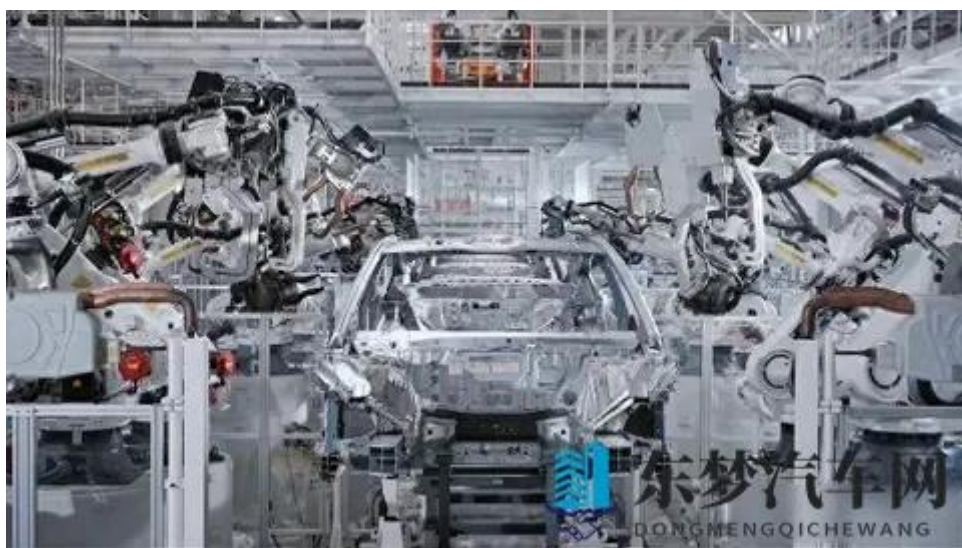
来源：李姿伶 发布时间：2025-11-11 08:36:08

从2025年9月起，小米汽车YU7的交付问题逐渐扩大，许多人在2024年8月就已支付定金，等待将近一年时间仍未见车辆交付，到10月中旬，小米公司突然发出通知，要求客户在7天内付清全款，否则将没收定金，这一做法让原本信赖“雷军靠谱”而订购车辆的消费者感到意外与失望。

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23.88万起 | 471辆

首批订单收到二十八万辆汽车，但第一个月只交付了六千多台，低配版客户需要等待超过四十八周才能提车，高配版客户反而提前获得车辆，这种差别对待引发用户不满，部分用户认为品牌方存在偏心行为，感觉自身权益受到损害，导致退单比例持续上升，平均每五位预订者中就有一位选择取消订单，原本冲着产品性价比而来的消费者，如今面对的是高价优先提车的市场策略。

更离谱的是黄牛趁机赚钱，他们收了用户的订金和购车资格，转手加价十万到十五万卖出，有些车主付完钱等不到提车，干脆把订单转卖给黄牛套现，这种“等不到就转卖”的做法，让小米汽车的销售体系完全乱套，消费者虽然嘴上不说，但心里已经认定小米是靠限量供应来抬价的公司。



资本市场对这种情况已经失去耐心，2024年3月雷军提出三年内实现城市NOA的目标，当天股价就出现下跌，之后每次公布交付进展，市场反应都很平淡，这不是技术能力的问题，而是执行环节出了问题，量产进度跟不上计划，交付时间不明确，客服回应也经常答非所问，

这三个关键环节都出现问题，投资人自然不敢继续信任小米。

10月份有超过200位车主联合提起诉讼，这些车主指控小米公司违反合同约定，例如未按承诺顺序交付车辆，或临时更改付款规则，在法律层面，若合同中未明确约定交付顺序，小米公司将面临法律风险，但问题在于，小米公司从未公开完整的交付规则，导致自身陷入被动局面。

销售团队处理问题的方式不够认真，用户询问提车时间时，客服只会让用户继续等待，没有提供任何补偿办法，和特斯拉、蔚来这些公司相比，小米汽车还是沿用过去的老方法：预售阶段给出各种承诺，实际交付时却难以联系，现在消费者买车不再只看配置高低，而是比较哪家服务更可靠、承诺更实在，小米汽车这次的做法，确实损害了之前积累的良好声誉。



HTML版本: [小米车主等车等疯了，黄牛炒单赚翻天，信任崩塌谁来兜底](#)