

年轻人疯抢“破产车”！7万块提走14万哪吒，是捡漏还是踩坑？

来源：刘慧惟 发布时间：2025-11-19 11:44:12

当车企宣布破产，新车价格直接腰斩！有人跨省1500公里抢购，有人称‘开10万公里就回本’。这群专盯‘倒闭品牌’的年轻人，究竟是在冒险抄底，还是在理性消费？

“破产车”成香饽饽？28岁的江先生刚做了一笔“疯狂交易”：他跨越半个中国，从安徽跑到广西，只为提一辆哪吒L(图片|配置|询价)。这款原价14.99万的新能源车，在品牌破产后裸车价跌到7.39万，加上补贴和保险，落地仅7.77万！



“要不是倒闭，我根本不会买。”江先生直言不讳。在社交平台上，像他这样专盯“破产车”的年轻人不在少数。高合、极越、哪吒这些曾经风光的新势力，如今成了他们眼中的“性价比之王”。

22岁的关先生花15万拿下原价21.99万的极越07，他感叹：“车企没了，我才买得起。”



图片与内容无关

二手车商揭秘市场真相广州二手车商陈先生透露，他店里高合Hiphi Y现车最低12万就能开走，比发售价便宜20多万！“别看车源少，年轻人买得可积极，最多一个月卖出20多台。”



不过网友评价两极分化。有人调侃“这是年轻人的第一堂风险投资课”，也有人担忧：“售后怎么办？零件断供岂不是变废铁？”

图片与内容无关

理性计算背后的消费逻辑这些年轻人并非盲目冲动。江先生早前试驾过哪吒L，被配置吸引却因价格却步。他算过账：“7万多电车开10万公里，油费能省回本，保值率根本不重要。”

专家分析指出，这部分消费者预算有限却向往新技术，通过购买破产车企车辆实现购车梦。中国汽车流通协会专家李颜伟认为，这是市场分化下的理性选择。

图片与内容无关

行业洗牌中的机会与挑战随着新能源行业进入“淘汰赛”，威马、高合、极越等品牌相继退出市场。比亚迪高管曾预警，约100家车企可能在这场竞争中出局。

但危机中蕴藏转机。2025年10月新能源车销量同比增长17%，渗透率逼近60%。零跑、鸿蒙智行等新势力逆势增长，显示市场仍在快速扩张。

图片与内容无关

选择“破产车”的年轻人，其实在重新定义购车标准——他们剥离品牌溢价，专注产品本质。正如一位买家所说：“同样的电池和配置，市面上找不到更优选择。”

这种消费行为背后，是年轻一代更务实、更敢于权衡风险的消费观。他们用行动证明：在保证核心功能的前提下，理性选择比盲目追品牌更重要。

图片与内容无关

当车企倒闭成为常态，“捡漏”或许会成为新的消费智慧。这群年轻人用半价开上新车的选择，不仅是对个人需求的精准把握，更是对汽车行业过度营销的清醒反击。你看好这种购车方式吗？欢迎在评论区分享你的看法！

HTML版本： [年轻人疯抢“破产车”！7万块提走14万哪吒，是捡漏还是踩坑？](#)