

新车降价潮下，二手车市场崩了？车商哭了，买家却捡着漏了

来源：邱安星 发布时间：2025-11-19 15:00:09

最近逛二手车市场，明显感觉气氛不对！往年里车商拍着引擎盖夸“保值神车”的劲头没了。新车市场的降价炮火，正把二手车行业炸得一片狼藉。

谁能想到，曾经的“理财车”如今成了“烫手山芋”。以前丰田汉兰达、本田CR-V这类车，三年保值率能稳在70%以上，车主出售车时都带着底气。可现在变了，南京有个车商指着2019款途观L发愁，当年24万落地的德系SUV，如今残值刚好腰斩，“去年还能喊13万，今年10.5万都没人问”。豪华品牌更惨，保时捷部分车型二手价比去年直降10万，曾经的高端光环在降价潮里碎得稀碎。

新能源二手车的处境更魔幻，简直是“落地就贬值”的现实写照。有车商说，比亚迪汉千山翠版当年落地近34万，开两年再卖只能收15万多，掉价超18万，打五折都不止。这不是个例，数据显示新能源车三年保值率平均才43%，远低于燃油车的62%，难怪车商们都怕碰新能源库存。

二手车市场的崩塌，说白了是被三重力量“联合绞杀”。首先是新车价格战打得太凶，2025年上半年比亚迪带头掀起百款车型降价潮，部分车型降幅超30%。当2023款汉EV从26.98万降到20.98万，同年份二手车收购价立马从18万跌到13万，这种“新车比二手车便宜”的倒挂现象，直接断了车商的活路。



其次是新能源车的“鲶鱼效应”太猛，渗透率突破40%后，消费者更愿选新车，燃油车二手车交易量直接下滑15%。再加上国六B排放实施，老旧燃油车面临限迁限行，买家不敢接

手，车商的库存只能堆着。2025年6月二手车平均库存周期延长到43天，三成多企业库存压了一个月以上，资金链都快绷断了。

最惨的还是车商群体，上半年超过73%的二手车商在亏损。更讽刺的是，现在获客成本平均要6200元，可单笔交易利润才1500元左右，等于卖一辆车倒贴好几千，不少中小车商扛不住直接关门了。以前靠信息差赚钱的日子没了，现在价格透明，竞争又激烈，连头部平台都得靠降价抢客户。

不过凡事都有两面性，车商哭的时候，有些买家却捡到了漏。苏州有个年轻人花10.8万拿下2020款途观L，算了笔账：同级别新车落地至少18万，省下来的钱够再买辆五菱宏光PLUS。毕竟现在二手车成交均价跌到了5万多，比去年降了12.3%，对预算有限的消费者来说确实划算。

有意思的是，在这场价格风暴里，MPV成了唯一的“避风港”，6月保值率还有66.3%，虽然也降了点，但比其他品类抗跌多了。而车企们也开始救场，上汽大众、凯迪拉克推出保值回购，雷克萨斯搞官方认证二手车，试图稳住残值信心，但这些方案大多有附加条件，能不能起效还不好说。

说到底，这场二手车市场的震荡，是汽车行业从“粗放增长”到“理性发展”的必经之路。新车降价挤掉了泡沫，也倒逼二手车行业建标准——现在已经有平台开始搞“电池健康度检测”“OTA升级潜力评估”，给新能源车定估值标尺。

对于普通人来说，现在买二手车确实划算，但得擦亮眼；而车商们要么转型做新能源业务，要么深耕官方认证体系，不然真熬不过这场洗牌。毕竟市场永远在变，能跟上节奏的才能活下来。

HTML版本：[新车降价潮下，二手车市场崩了？车商哭了，买家却捡着漏了](#)