

纯电在海外依然不保值！揽胜、大G仍是硬通货

来源：邱爱泰 发布时间：2025-11-10 16:54:55

当海外消费者站在二手车市场前，纯电动车的贬值速度总让人倒吸一口凉气——奔驰EQS开一年亏损近半，日产聆风一年折损45.7%，这些数字像一盆冷水浇在电动化狂热上。而另一边，路虎揽胜的二手车竟能比新车贵出两成，奔驰大G的经典方盒子造型在拍卖行里依然能拍出天价，美系车在非本土市场却沦为“价格跳水冠军”。这场冰火两重天的戏码，正在全球二手车市场悄然上演。

纯电动车的贬值魔咒，本质是技术迭代与市场信任的双重夹击。以奔驰EQS为例，这款搭载MBUX超联屏的旗舰电动轿车，新车售价超15万美元，但一年后二手车均价仅7.1万美元，折损率47.8%。问题出在电池衰减焦虑与智能系统的快速迭代——当2025款车型续航突破800公里时，2024款车主的600公里续航瞬间显得过时。更致命的是，海外充电网络参差不齐，美国农村地区充电桩密度不足中国的1/5，欧洲山区甚至出现“充电排队三小时”的闹剧，直接打击了消费者对纯电动车的长期持有信心。



迈巴赫EQS SUV最低售价：148.50万起最高降价：0.10万图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈1812车友热议二手车88.00万起 | 2辆

硬通货的保值密码，藏在稀缺性与文化认同里。路虎揽胜的二手车溢价堪称奇迹：2025款新车起售价14.1万美元，但2024款二手车在拍卖行却能喊出14.7万美元的高价。这种“倒

挂”现象源于路虎的精准市场策略——通过控制产量制造稀缺性，同时将越野性能与英国贵族气质深度绑定。奔驰大G更甚，其G63 AMG版本在二手车市场堪称“理财产品”：2015年款新车售价25万美元，十年后车况极佳的车型仍能卖出8万美元，相当于年折旧率仅17%。这种逆势上涨的底气，来自其方盒子造型的永恒经典设计，以及全球富豪圈层的社交货币属性。

揽胜最低售价：141.20万起图片参数配置询底价懂车分4.36懂车实测空间·性能等车友圈15万车友热议二手车3.99万起 | 1420辆奔驰G级AMG最低售价：259.45万起最高降价：0.10万图片参数配置询底价懂车分4.33懂车实测空间·性能等车友圈9.2万车友热议二手车48.80万起 | 390辆

美系车的尴尬，则暴露了全球化布局的致命短板。雪佛兰Bolt EV在北美市场尚能维持三年45%的保值率，但出口到中东后，因缺乏售后网络与配件供应，三年车龄的车型残值率暴跌至28%，甚至低于当地报废车补贴标准。福特Mustang Mach-E更惨，在欧洲市场因软件故障频发，一年车龄的二手车均价较指导价下跌38%，比同级别大众ID.4多跌12个百分点。这种“水土不服”的背后，是美系车企在电动化转型中，既无法复制特斯拉的软件优势，又丢掉了传统燃油车时代的皮卡溢价能力。



福特电马最低售价：19.98万起最高降价：4.00万图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈4.8万车友热议二手车7.80万起 | 16辆

对于消费者而言，买车或许该更理性：若追求科技新鲜感，需做好“一年亏一半”的心理准备；若看重长期价值，经典燃油车或混动车型仍是更稳妥的选择。毕竟，在汽车这个百年工业里，有些东西，电动化暂时还替代不了。

