

小米YU7登顶国产新能源车保值率榜首：光环之下的市场双面镜

来源：谢孟珠 发布时间：2025-11-23 00:57:10

2025年，中国新能源汽车市场迎来标志性事件——小米首款SUV车型YU7以99.4%的一年期保值率力压问界M8（97.2%）、理想MEGA（95.5%）等热门车型，登顶国产新能源车保值率榜单。这一成绩不仅刷新了消费者对新势力品牌的认知，更与同期小米SU7（88.91%）的高保值表现形成呼应，共同奠定了小米在新能源汽车市场的“抗跌”形象。

从产品硬实力来看，小米YU7(图片|配置|询价)的高保值率并非偶然。作为基于小米自研超级800V碳化硅高压平台打造的豪华高性能SUV，其核心参数极具竞争力：CLTC最高续航835km、最大综合峰值功率690马力、700TOPS辅助驾驶算力，搭配前双叉臂+后五连杆独立悬架与CDC可变减震器，硬件配置直逼百万级豪车。设计上，0.245Cd的低风阻系数、内翻式电动隐藏门把手、环状贯穿式尾灯等家族化元素，叠加寒武岩灰、宝石绿等9种个性化配色，精准击中年轻消费群体对“科技感”与“颜值”的双重需求。市场热度更从订单数据可见一斑：2025年6月26日正式发布后，3分钟大定突破20万台，18小时锁单量超24万台，Max版准现车迅速售罄，长期处于“供不应求”状态，为高保值率提供了坚实基础。

然而，与光鲜的保值率数据形成反差的是，小米汽车在二手市场正遭遇“冰火两重天”。北京花乡二手车市场等核心交易场景中，YU7与SU7身影罕见，车商普遍反映其“像烫手山芋”——新车交付周期长导致二手车价波动剧烈，刚收的车短短几天就可能贬值2万元，若维持利润则车主不愿低价出售，最终陷入“车源稀缺与买家稀少”的双向困境。更深层的矛盾在于消费群体错位：传统二手车市场主力为注重实用性的中年消费者，与小米主打的年轻客群存在代际差异，“年轻人不愿来二手车市场，中年人看不懂小米的科技配置”，导致流通效率低下。这种矛盾还传导至新车端，早期需加价万元的订单，如今转让价仅2500-3500元，部分车商甚至暂停回收小米定单。

9月燃油车销量排名（完整版）					
数据来源：乘联会零售销量					
排名	车型	9月销量	排名	车型	9月销量
61	领克03	3812	81	捷途自由者	2685
62	宝马X1	3801	82	艾瑞泽5	2448
63	瑞虎7	3728	83	红旗H53	2277
64	奇骏	3726	84	高尔夫	2199
65	蒙迪欧	3623	85	马自达CX-5	2169
66	天籁	3563	86	揽巡	2095
67	凌渡	3561	87	普拉多	2066
68	坦克300	3519	88	奔腾B70	2014
69	探歌	3435	89	沃尔沃S60	2008
70	途昂	3206	90	赛图斯	1830
71	瑞虎9	3191	91	捷途大圣	1790
72	君威	3145	92	荣威RX5	1777
73	传祺GS8	3116	93	瑞虎3x	1725
74	锐界L	3105	94	领克06	1723
75	伊兰特	2977	95	途胜	1668
76	MG5	2926	96	瑞虎5	1613
77	捷达VA3	2825	97	艾瑞泽5s	1551
78	凯迪拉克CT5	2790	98	荣威Ei5	1545
79	奔驰GLB	2747	99	林肯Z	1541
80	奥迪Q3	2742	100	传祺GS4	1534

究其原因，中国汽车流通协会专家委员李颜伟指出，这是二手车商与车主价格博弈的结果：小米传递的“产销无明显变化”信号，让车主对车辆残值抱有期待，不愿低价出售；而车商出于“高周转、低毛利”的生意属性，为规避风险选择压价或拒收，二者僵持加速了短期贬值压力。但从长期来看，小米YU7的高保值率仍具备可持续性——其保值率优势不仅源于短期供需失衡，更依托小米在车机生态（搭载骁龙8 Gen3芯片）、静谧性（两百多处噪音优化）、舒适性（双零重力座椅+晕车舒缓模式）等维度的差异化竞争力，这些核心价值并未因二手市场短期波动而削弱。

此次小米YU7的“保值率神话”与“二手困境”并存，本质上是新能源汽车市场转型期的缩影：当新势力品牌凭借技术创新打破传统格局时，二手车流通体系尚未完全适配其“科技驱动”的产品逻辑。随着2025年下半年交付周期逐步缩短、市场供需趋于平衡，以及年轻消费群体对二手车接受度提升，小米汽车有望在“高保值”与“高流通”之间找到新平衡点，而其探索也将为整个新能源二手车市场的规范化发展提供重要参考。