

77万提走14万的新能源车！年轻人买“倒闭车”是精明还是犯傻？

来源：郭思涵 发布时间：2025-11-24 02:31:54

28岁的江先生跨越1500公里，从安徽赶到广西，只为抢购一辆7.77万元的哪吒L(图片|配置|询价)——而这款车的原价是14.99万元。车企倒闭，反而成了年轻人“捡漏”的最佳时机。

“车企不倒，我买不起；车企一倒，半价提走。”如今的汽车市场，一群年轻人正掀起一股特殊的“抄底潮”



他们瞄准已破产或进入重整阶段的新势力车企的“烂尾车”，用一半甚至更低的价格，开回了原本需要花费二三十万才能拥有的车型

这种看似冒险的行为背后，是年轻人精打细算的消费逻辑。对他们来说，品牌不再神秘，实用价值才是王道。



01 跨省抢购，便宜真的有好货？

在哪吒汽车母公司宣布破产重整两个月后，28岁的江先生开启了一场全国寻车之旅。他花了10天时间联系全国经销商，最终锁定广西一台哪吒L 310闪充pro版

“不倒闭我根本不会买，这价格太香了。”江先生的账单让人咋舌：原价14.99万的车，4S店优惠6.3万，加上广西置换补贴1.3万，裸车仅7.39万，落地价7.77万元，相当于打了五折



同样看中“烂尾车”性价比的还有22岁的关先生。他拿着15万预算，在新车市场挑来选去，最终“抄底”了一辆原价21.99万元的极越07长续航版

“同价位的新车，在外观、配置和用料上根本没法比。”关先生直言，是车企的“退场”让他圆了高品质购车梦

在广州经营二手车行的陈先生切身感受到了这股热潮。他店里摆放的高合全系列新车和二手车，最多一个月卖了20多辆。买的基本都是年轻人，12万多就能开走原价40万的高合。”

02 年轻人购车逻辑变了，品牌不如性价比

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟分析，部分年轻消费者预算有限，但对新技术、新产品的向往并未减少。购买倒闭车企的车辆，成了他们平衡预算与需求的折中方案。

这种选择背后，是年轻人对汽车品牌的“祛魅”。江先生早在2024年5月就试驾过哪吒L，当

时被车辆功能和配置吸引，但15万的价格让他望而却步。车企破产带来的降价窗口，恰好解决了他的核心痛点。

在保值率这件事上，年轻人展现出与传统观念的差异。“7万多买的电车，开10万公里电费比油费省的钱就回本了，保值率根本不在我的考虑范围内。”江先生的想法代表了不少年轻购车者的心态。

有消费者算过一笔账：相比同价位燃油车，电动车每公里能耗成本可能仅为1/3至1/4，长期使用确实能省下不少钱。

03 甜蜜陷阱，“烂尾车”暗藏哪些风险？

“捡漏”的甜蜜背后，藏着不容忽视的风险。售后体系崩塌是最大的隐患：维修无门、配件断供、车机失效，这些都可能让半价买来的“香饽饽”变成“烫手山芋”。

有车主在社交平台吐槽，自己的“倒闭车”前保险杠损坏后，足足等了半年都没找到适配的配件。

更关键的是，一旦车企服务器关闭，远程控制、在线导航、语音助手等智能功能会全部失效，车辆将退化为“纯代步工具”。

保险问题也让车主头疼。一些保险公司以“无原厂配件”为由拒保车损险，或者大幅提高保费，将风险转嫁给消费者。

04 行业大洗牌，上百家车企或将消失

年轻人抢“烂尾车”的现象，是中国汽车行业剧烈洗牌的一个缩影。据不完全统计，2020年至今，国内已有10余家明星车企退出市场。

小鹏汽车董事长何小鹏在今年春季发布会上表示：“在汽车行业，2025年到2027年，是三年淘汰赛。”

比亚迪执行副总裁李柯也指出，中国新能源汽车行业将经历大规模洗牌，约有100家车企可能出局。

与部分品牌退场形成鲜明对比的是，新能源汽车市场整体保持高速增长。2025年10月，全国新能源汽车零售达140万辆，渗透率高达58.7%，创下历史新高。

有行业报告预测，到2030年，中国新能源汽车品牌数量可能从137个锐减至19个，这意味着还有更多车企可能退出市场。

05 监管空白，百万车主的权益谁保障？

车企倒闭后，消费者的权益保障存在明显空白。《汽车销售管理办法》规定，供应商应保证停产后至少10年的配件供应及售后服务。但现实中，这一规定往往难以落实。

哪吒S最低售价：15.48万起
图片参数配置询底价
懂车分4.04
懂车实测暂无
车友圈8.8万车友

热议二手车7.38万起 | 43辆

车企破产后，“三包”责任因经销商退网、车企清算陷入“责任真空”。诉讼维权成为唯一出路，但耗时耗力。

专家呼吁建立“车企售后责任基金”，强制企业按销量交纳保障金；同时推动第三方售后认证体系，打破品牌垄断。只有这样，车主的权益才能得到真正保障。

06 自救与互助，车主的应对之道

面对售后困境，年轻车主们各显神通。江先生表示，他的哪吒L目前车机服务仍正常，合肥当地还有两个售后点可以提供维修服务。

购买极越的明先生则透露，极越可以依托领克4S店提供售后支持，车机也有专门团队维护。“售后效率和体验肯定不如原品牌，只能尽量小心开，避免出事故。”

一些车主转向互助维修。在各大汽车论坛和社交平台上，“烂尾车”车主自发组建互助群，分享维修方案和配件信息。有的车主甚至自己动手改造，或在电商平台购买配件后找维修店修理。

目前，高合在上海、北京、武汉等大城市仍有直营售后中心，没有直营中心的地区也有授权第三方维修点。哪吒部分地区的车机服务仍正常，甚至有售后点可提供维修。

对预算有限的年轻人来说，“烂尾车”可能是高性价比选择；但追求长期稳定体验的消费者，传统主流品牌仍更稳妥。

你会花半价买一辆“烂尾车”吗？欢迎在评论区分享你的看法！

HTML版本： [77万提走14万的新能源车！年轻人买“倒闭车”是精明还是犯傻？](#)