

订单注水，二手车市场实现销量宏愿，还卖高价，资本游戏？

来源：敖冠勋 发布时间：2025-11-24 06:30:13

电车市场的内幕越揭越多，日前网友就发现有家订单量惊人的车企新推出的车型大量现身二手车市场，以零公里二手车的形式大量销售，然而奇怪的是它与其他车企的零公里二手车定价不一样，售价比官方指导价更高，这种怪现象让人愕然。

据悉在某二手车平台，某品牌车企的新车型大量现身，这些车型的行驶里程很短，大多都低于100公里，被定义为零公里二手车，然而与以往的零公里二手车普遍以低于指导价一成到两成销售迥异，这款车型的零公里二手车售价接近30万，比官方指导价高出数万元。

此举可能有多种意义，第一种意义就是证明了该车企所言的汽车是“理财产品”，买到就是赚到，以此来证明它此前给消费者许下的宏愿，此前一些网红就曾宣称自己买到的这款车，开了两三个月后在二手车市场卖出的价格比自己买入的价格还要高。



第二种意义就是制造汽车热销的假象，向消费者证明市场确实对它有很强烈的需求，以至于不少消费者在二手车市场抢购这种零公里二手车，如此反过来刺激消费者下订购买它的车，此举当年在手机行业可谓屡试不爽，因为二手车价格更高，不但可以刺激消费者，还可以刺激黄牛下订。

第三种则是借此实现车企的超高销量，此前有车企因为公布数十万辆的订单而之后的月销量却只有不到2万辆，如此情况下它需要证明自己的销量稳步增长，而通过二手车市场则可以快速拉抬销量，毕竟二手车市场规模庞大，2024年新车销量3000多万辆，而二手车销

量1900多万辆，可以看出二手车市场的庞大，确实可以利用二手车市场快速“制造”巨大的销量。

如此做的一切都是为了拉抬股价，在股市上快速变现，或是通过股市来增发募资，如此方式远比通过卖车赚钱来得快，此种做法当年有一家视频企业曾经用过，但是那家视频企业最终因为资金链断裂而成为泡影。



记得当年曾传言那家视频企业的老板说卖电视硬件赚钱太慢了，不如套现股票来得快，因此他选择了亏本卖电视，拉抬股价，然后通过股市套现，据称前后套现资金以百亿计算，假设当时它卖电视每台亏损300元，如此卖出400万台电视亏损12亿元，但是这笔亏损相比起在股市套现的资金实在是微乎其微。



或许正是哪家视频企业的启发，后来者也采用了类似的手法，有企业多年来造车亏损数百亿，被质疑资金链能否撑得起，随即它迅速在资本市场募资数百亿，填补了这笔亏损，企业又继续运作下去；相比之下，另一家车企的市值比它大太多了，而这两年时间上涨更为凶

猛，可以运用的资本手段就更多了，自然能更好地玩这种资本游戏。

至少 二手车市场的容量终究有极限，此前其他车企就已利用了二手车市场大量销售二手车，而且人家的价格是比较新车低两成左右，即使如此2024年零公里二手车占二手车市场的比例也就12%左右，大约240万辆，二手车市场已被充分挖掘，它如今也来二手车市场掘金，恐怕会更快达到天花板。

当然或许人家企业不在乎长远，只在乎抓住当下电车的风口，毕竟电车行业已发展10年了，而十五五又已将新能源汽车踢出，或许今年就是电车最后的辉煌吧，而它确实也抓住了电车辉煌的时候并从中获益良多，至少今年已是赚得盆满钵满，以后的事情以后再说吧。

HTML版本： [订单注水，二手车市场实现销量宏愿，还卖高价，资本游戏？](#)