

小米YU7二手行情调查：加价不存在，基本亏钱卖

来源：杨家齐 发布时间：2025-11-12 20:35:48

小米YU7(图片|配置|询价)刚发布那会，短时间获得了30多万的订单，整个车圈都震惊了。不少黄牛闻风出动，早早下单企图赚点差价，毕竟当时确实有人愿意加价一万甚至两万提车。至今快五个月了，小米YU7的二手车行业变化如何？是依然坚挺还是无人问津？本文给大家简单聊聊。

现在是什么行情？直接数字报给你看



先说结论——现在车商对小米YU7的热情不是特别高，给大家举几个例子吧。

小米YU7 Pro，银色车漆，浅色内饰，选配大轮毂和冰箱，落地价29.39万元，开了800km，车商收车价是26.8万元。

小米YU7标准版，内外颜色和上一台一样，行驶1700km，新车落地26万元左右，二手车商目前挂价25万元出头，收车的价格估计是24万左右。



小米YU7标准版，也是银色车漆，准新车，新车落地26万元左右，车商加价5000元买回来，相当于26.5万元，之前亏一万元出售，没人买，现在打算25万元出，相当于亏1.5万元。

二手车不敢碰，新车订单转让也没人接盘

大部分二手车商现在看到小米YU7都表示不敢收，其实不止二手车商，那些交了5000元订金的用户，现在有一些也表示不想买了，然后想转让订单，也很难找到想接手的人，所以现在很多人干脆不要5000元订单了，给大家总结了下转让订单的大概都是些什么样的人群。



第一是黄牛，或者打算通过转让小赚一笔的用户，他们会发现现在提车赚不到什么钱，甚至比订金亏的还多，所以趁还没提车，赶紧把订单转出去。

第二是部分用户，他们本身不需要买车或者换车，但是看发布会的时候听雷总介绍，被产品力吸引了，于是激情下定，然后在等待期冷静下来了，感觉自己好像没那么刚需，于是转让订单。

第三是打算买YU7的，但是提车时间过长，这类用户着急用车，然后其他品牌有新车上市，又可以报销小米YU7的5000元订金，最后选择了其他车型。

最后一种是受到了近期一些舆论事件的影响，对小米汽车有了质疑，然后不愿意再提车。

小米YU7二手车价格回落，核心原因是这两个

小米YU7虽然现在不再有“加价买车”的说法，但总体保值率还是可以的。而要细究二手价格之所以不再坚挺的原因，主要有两个。

第一是稳步提升的产能，小米YU7的提车周期目前在不断缩短中，标准版较原定周期直接提前10周，Pro版提前8周，Max版也提前了4周。小米汽车最近的产能迎来爆发，10月份交付量超过40000台，而且还在持续上量中。

第二是激烈的市场竞争环境，虽然小米YU7出生就带泼天的流量，但是产能的爬坡也给了对手喘息的时间。像特斯拉Model Y、极氪7X、阿维塔07等车都在努力拦截小米YU7的潜在用户。

全文总结

从一车难求到亏本出车，大概花了不到五个月的时间。对于小米YU7这种“高流量”的

产品，相信车商会在以后持更谨慎的态度。其实也从侧面印证了中国新能源汽车市场的发展，小米YU7本身是一款综合实力十分优秀的产品，但在同价位、同级别，也有不少可替代的产品供消费者选择，在中国市场，并不存在“非某某不可”的局面。最后想问下大家，目前20万级卖得最好的两台纯电SUV——特斯拉Model Y和小米YU7，你会选哪个？

HTML版本：[小米YU7二手行情调查：加价不存在，基本亏钱卖](#)