

年轻人低价「抄底」倒闭车企：一场豪赌还是理性消费“新解法”？

来源：梁佳颖 发布时间：2025-11-13 10:44:07

当市场的喧嚣尘埃落定，曾经在聚光灯下争奇斗艳的新能源车企轰然倒下时，它们的“遗产”——那些静静停放在仓库里，尚未找到归宿的“烂尾车”，正以一种出人意料的方式，成为当下年轻人社交平台上的新宠。

“五折豹、六折马”，这并非什么购物节的暗号，而是对高合、威马等倒闭或濒临倒闭车企旗下车型的戏称。原价三四十万的威马W6，如今可能只需十余万；曾经叫价六七十万，号称“百万内无对手”的高合HiPhi X，如今在二手市场甚至出现了三十多万的“骨折价”。巨大的价格落差，像一块磁石，牢牢吸引住了一批预算有限但对生活品质有追求的年轻人。

他们穿梭于各大社交媒体群组，分享着“捡漏”心得，交流着提车攻略，俨然形成了一个独特的亚文化圈。然而，在这场看似“花小钱办大事”的狂欢背后，究竟是精明消费的胜利，还是一场高风险的豪赌？作为一名观察了十年消费变迁的评论人，我认为，这股“烂尾车”抢购潮，不仅是一次大胆的消费选择，更是一面折射出当代年轻人消费观、生存压力与未来预期的多棱镜。



硬币的A面：当梦想照进现实的极致诱惑

要理解这群年轻人的选择，我们必须先走进他们的世界，感受那份被现实挤压却又不甘平庸的渴望。

1. “极致性价比”的消费哲学。当下的年轻人，是成长于互联网时代，被信息和消费主义双重洗礼的一代。他们比任何一代都更懂得“信息差”的价值，也更擅长利用规则，寻求“极致性价比”。花一辆A级车的钱，买到一辆曾经定位中高端的C级纯电SUV，这在他们看来，并非贪小便宜，而是通过认知和勇气，实现的一次消费跃迁。他们清楚地知道，车辆的核心三大件——电机、电池、电控，在一定周期内是稳定可靠的。他们赌的是，在这些核心部件的生命周期内，用远低于市场的价格，享受到越级的空间、设计、配置和驾乘体验。

2. “情绪价值”的即时满足。对于很多初入社会的年轻人而言，拥有一辆车，不仅是代步工具，更是自我价值、生活半径和社交圈层的延伸。一辆设计前卫、科技感十足的高合或威马，即便它背后的企业已经风雨飘摇，但停在楼下那一刻带来的满足感，是真实不虚的。它满足了年轻人“花小钱，办大事”的心理，用一种极具戏剧性的方式，短暂地实现了他们对于“更好生活”的想象。这种由巨大价格反差带来的“捡漏”快感和情绪价值，是常规消费难以比拟的。

3. 对未来的乐观预期与“赌徒心态”。在这场交易中，不乏一些乐观的“赌徒”。他们坚信，瘦死的骆驼比马大。威马汽车虽然倒下，但其庞大的用户基数和生产基地仍有价值，或许会有“白衣骑士”接盘；高合汽车的品牌和技术调性仍在，背后也有资本在斡旋。他们赌的是一个“复活”的可能。一旦企业重组成功，售后服务和配件供应得以恢复，那么今天这笔“抄底”投资，就将获得超额回报。这种“搏一搏，单车变摩托”的心态，在充满不确定性的时代，本身就是一种寻求突破的冒险精神的体现。

硬币的B面：光鲜标价下的“四大皆空”

然而，命运赠送的礼物，早已在暗中标好了价格。这批“烂尾车”的超低售价背后，潜藏着足以让普通消费者“一夜回到解放前”的巨大风险。我们可以将其概括为“四大皆空”。

1. 售后真空：从“上帝”到“孤儿”。汽车作为一件复杂的工业品，完善的售后服务体系是其价值的重要组成部分。购买“烂尾车”，首先就意味着放弃了“三包”政策（包修、包换、包退）和原厂质保。车辆一旦出现问题，尤其是核心的电池包或电机发生故障，车主将面临“投诉无门，维修无路”的窘境。曾经遍布各地的授权服务中心人去楼空，车主瞬间从被呵护的“上帝”，变成了无人问津的“孤儿”。这种从云端跌落的体验，足以摧毁购车之初的所有喜悦。

2. 配件孤岛：一碰就“报废”的脆弱。现代汽车，尤其是新能源车，拥有大量定制化的零部件。从一块独特的异形大灯，到一个小小的车门饰板，都可能是“独家供应”。当车企倒闭，其供应链随之断裂，这些专属配件就成了“绝版货”。这意味着，任何一次微小的剐蹭或碰撞，都可能因为找不到替换零件，而让车辆陷入长期“趴窝”甚至直接“报废”的境地。保险公司在定损时，也会因为配件缺失而倾向于直接推定全损，理赔过程将变得异常艰难和漫长。车主每天开车，都像是抱着一颗“易碎的水晶”，提心吊胆。

3. 软件终局：从“智能”到“功能”的降维打击。智能化，是新能源车区别于传统燃油车的核心魅力。OTA（空中下载技术）升级、远程控车APP、在线娱乐系统……这些都深度依赖于厂商服务器的持续运营。一旦厂商“断网”，这些“烂尾车”的智能灵魂也就随之消逝。车辆的软件系统将永远停留在最后一版，无法修复BUG，无法获得新功能。更致命的是，与车辆深度绑定的手机APP一旦失效，车主可能会失去远程解锁、启动空调、查看电量等核心功能，所谓的“智能汽车”将瞬间降维成一辆仅能驾驶的“功能机”。

4. 价值悬崖：注定“归零”的资产。汽车作为大宗消费品，其保值率是购车时必须考虑的重要因素。而“烂尾车”的保值率，从交易完成的那一刻起，就基本注定趋近于零。二手车市场对于这类车型避之不及，即便有车商愿意接收，其出价也只会是“废铁价”。这意味着，这笔消费是一次纯粹的、不可逆的消耗。几年后，当车主想要换车时，会发现这辆车几乎无法在市场上流通，它变成了一笔沉没成本，一个烫手的山芋。

写在最后：一场少数人的“勇敢者游戏”

综合来看，抢购“烂尾车”并非一个普适性的消费选择，它更像是一场专属于少数人的“勇敢者游戏”。

这场游戏的入场券，只属于那些对风险有清醒认知，并具备相应“抗体”的特定人群：比如，拥有备用车辆，不依赖此车通勤的家庭；比如，自身就是汽修从业者或拥有极强动手能力，能解决大部分硬件问题的技术达人；再比如，仅将其作为短途代步工具，开一两年就做好报废心理准备的“体验派”。

对于绝大多数普通消费者而言，试图通过“抄底”烂尾车来实现消费升级，无异于在悬崖边跳舞。那些看似诱人的折扣背后，是售后、配件、软件和保值率的万丈深渊。一次意外，就可能让所有的“省钱”都变成更大的“烧钱”。

这股风潮，更深层次地反映了经济周期下行压力与年轻人消费欲望之间的深刻矛盾。他们渴望更好的生活，却受限于现实的钱包；他们熟悉互联网逻辑，却也可能因此低估了实体制造业的复杂性。他们购买的，或许不只是一辆车，更是一个在现实压力下，用最低成本撬动一个梦想的勇敢尝试。

我们可以理解这份勇敢，但更应该敬畏市场规律。对于屏幕前正在心动的你，我的建议是：在按下支付按钮前，请务必扪心自问，你是否真的准备好了，去玩这场胜率不高的“勇敢者游戏”？如果答案是否定的，那么，一辆主流品牌、质量可靠的二手车，或是一款价格透明、服务完善的入门级新车，或许才是那条更稳妥、更安心的幸福之路。毕竟，生活的本质，是安稳前行，而非时刻准备着为一场豪赌买单。