

# 一年保值率超九成 电动车易手不再难

想二手车保值率高就买“网红”车。全国工商联汽车经销商商会保值率报告(以下简称“报告”)显示,今年7月排行中三年保值率最高的是日系、德系和自主品牌,分别为69.27%、65.06%和62.53%。其中,月销量高、溢价率高的“网红”车型均处各细分市场保值率排行榜头部,近期的“话题”车型雷克萨斯LM保值率更超过100%。而曾经低转手率的纯电动车,在新车销量提升下,特斯拉、广汽埃安旗下部分车型一年保值率也超过九成。

## 万辆“大户”保值率躺赢

从轿车、SUV到MPV,高销量、高保有量车型往往具有高保值率。

报告显示,今年7月合资轿车保值率TOP3均来自日系品牌,广汽本田飞度、广汽丰田凯美瑞和广汽本田雅阁,三款车三年保值率分别为78.78%、72.93%、70.82%。同时,在合资SUV领域,广汽本田汉兰达和东风本田CR-V,三年保值率分别为78.38%、74.43%,拿下冠军亚军。

事实上,保值率“霸榜”车型均为月销大户。乘用车市场信息联席会发布数据显示,今年7月,广汽本田雅阁销量达2.05万辆、广汽丰田凯美瑞销量为1.8万辆,均闯入7月轿车销量排行榜前十位;东风本田CR-V销量为2.2万辆,在SUV销量排行榜排名第三位。尽管广汽本田汉兰达并未跻身销量前十位,但一位二手车商表示,该车型在新车市场上需求量并不低,同时由于产能限制车源紧张,导致新车售价坚挺,因此保值率也相对较高。

不仅合资品牌,近年来持续发力的自主品牌,其SUV车型也开始与合资品牌掰

手腕。其中,“网红”车型坦克300三年保值率达75.88%,与汉兰达相差不足3个百分点,排在第二位和第三位的长安CS75和哈弗H6,7月保值率也达68.07%和66.88%。“与合资品牌相同,这些自主品牌车型保值率高的原因也因为比较受消费者欢迎,拥有较高的市场保有量。”上述二手车商表示,近期坦克300新车订单暴涨也带动二手车估价,这类车型的二手车只要车况不算太差,一般都能实现较高的利润率。

此外,在MPV车型中,广汽本田奥德赛、东风本田艾力绅和上汽通用别克GL8三位高保值“钉子户”,三年保值率分别为74.85%、71.36%和64.78%。同时,自主品牌广汽传祺M8和M6两款MPV车型的保值率也持续上升,7月三年保值率为70.81%和67.22%。

“通常情况下,某款车型在市场中长期保持较高销量,代表其也拥有较高的市场保有量,同时品牌、产品力、口碑等也得到市场普遍认可。”瓜子二手车联合创始人王晓宇表示,消费者在购买二手车时,通常会考虑到购车后的使用和维保等问题,市场保有量高的车型通常技术性相对成熟、稳定,零件易配易购,维保成本相对较低。这

样的车型在二手车交易中更容易被买家接受,能以更好的价格、更短的时间售出,因此也拥有更高的保值率。

## “硬通货”保值率超100%

值得一提的是,拥有高保值率不仅通过高保有量,车源稀缺、高溢价也能换来保值率提升。报告显示,今年7月进口SUV榜单上,奔驰G级和丰田兰德酷路泽三年保值率分别为95.42%、86.46%。而在进口MPV的榜单上,雷克萨斯LM三年保值率更达102.26%,而排在其后的丰田埃尔法与威尔法,三年保值率则分别为90.37%、87.66%。

中国汽车流通协会专家委员会委员颜景辉表示,相较热销走量车型,这类“小众”进口车型在二手车市场也常年拥有较高的保值率,因为其在新车市场长期处于加价、提车周期长等状态,车源稀缺和高于指导价的成交价,也直接推升二手车保值率。

北京商报记者走访发现,目前雷克萨斯LM有两款配置车型在售,官方指导价为116.6万元和146.6万元。然而消费者想要购买到该车不仅需要排队,还需多缴纳60

万元现金才能提车。一位雷克萨斯4S店销售人员透露,雷克萨斯LM 7座版车型裸车售价约为170万元,4座版车型则超过200万元:“我们会与消费者进行沟通,消费者缴纳订金便可排队等车,但按官方指导价买不到该车型。”对此,一位二手车商对北京商报记者表示,雷克萨斯LM常年加价,即便在二手车市场其售价也高于新车官方指导价。

相比于雷克萨斯LM,奔驰G级由于货源更加紧缺,G63车型加价甚至达百万元。一位奔驰4S店销售人员透露:“奔驰G级与奔驰C级等车型不同,C级等车型属于买方市场,奔驰G级则是需大于供,因此无论在新车还是二手车市场,该车型售价均偏高。”

王晓宇对北京商报记者表示,新车端出现加价长期缺货情况短期内会造成供需失衡,需求大于供给会让一部分原本打算购买新车的消费者转向购买二手车,在一段时间内将带动二手车价格的上涨和保值率的提升。随着新车供给的恢复,市场价格、保值率在短期波动后将会回归至合理区间。

## 纯电准新车受追捧

值得关注的是,在二手车市场“电动车不值钱”的理论,或许已成为过去式。

报告显示,今年7月纯电动车型保值率排名前5位的车型分别为特斯拉Model Y、特斯拉Model 3、广汽埃安AION Y、比亚迪EV和小鹏P7,其中排名前三位的车型一年保值率均在90%以上,分别达97.7%、95.89%、92.75%。比亚迪汉EV、小鹏P7的一年保值率也超过85%。

“相比前两年来说,目前新能源汽车市场明显升温,消费者接受程度提升,也拉动二手车保值率走高。”一位二手车商表示,在新车市场热销的特斯拉、比亚迪等品牌,其部分二手车型当天收车当天便能售出,其中车龄1-2年的特斯拉车型最受欢迎,而在续航里程方面消费者则比较关注350公里以上的车型。

实际上,纯电动二手车市场需求量增长与今年新车市场车型涨价也有一定关系。今年以来,超过20家企业宣布上调旗下新能源车型售价,其中包括小鹏、特斯拉、哪吒、飞凡、比亚迪等。在新车市场带动下,二手新能源车型的成交价也出现增长。

一位二手车商举例称,一辆售价为12万元的2021款比亚迪秦车型,续航里程为450公里,车龄仅一年,此前的收车价格为7万元,但今年的收车价格已涨至9万元。“最近我以9万元收了一辆比亚迪秦,以10万元卖出,净赚1万元。如果车况较好的特斯拉车型,利润则会更高。”他说。

上述二手车商表示:“因为车源紧缺和新车价格上涨,让在新车市场热销的准二手车非常受欢迎,只要车况好便有不少消费者愿意选择,只要续航里程衰减不严重,都很容易能找到买家。”

乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,近年来消费者对新能源汽车的认知度逐渐提升,加之车企研发车型也越来越符合市场需求。由于芯片短缺,导致车企提价,让换购消费者出现持币待购情绪,此时售价低、续航里程较高的二手纯电动准新车成为部分消费者的选择。此外,如今新能源车基本都能实现OTA升级,这也是拉动纯电动二手车保值率提升的原因之一。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

上汽大众  
SAIC VOLKSWAGEN

新朗逸 | 新朗逸 星空版  
500万国民之选 带你一「朗」永逸  
建议零售价: 12.09万元起



四重礼遇 纵享安逸

享75%购置税补贴 2年85折/3年8折保值回购

老客户8000元增/换购补贴 “500万+1”朗逸老车主推新成功各获800元等值V豆

\*活动日期: 即日起至8月31日 \*详情请洽当地经销商

立刻扫码 了解详情

svw-volkswagen.com

