

市场洞察：2025年中国二手车市场动态追踪

——全国车源加速流动，区域梯度与数字化共振扩散

China used car industry

中國二手車行業簡報

报告标签：二手车

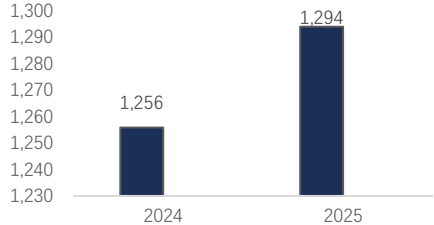


Q1: 2025年中国二手车市场整体呈现怎样的运行特征?

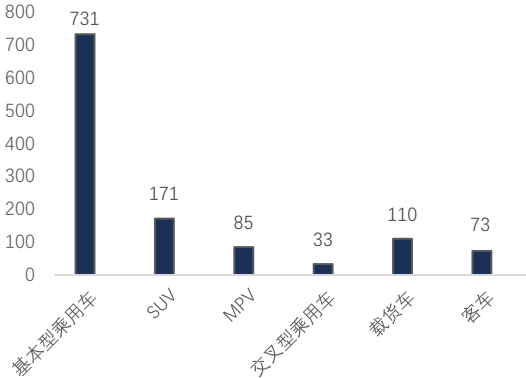
■ 2025年，中国二手车市场规模变化

2025年1-8月，二手车累计交易量1,293.84万辆，同比增长3.03%，与同期相比增加37.99万辆，累计交易金额为8357.61亿元，形成“量升价降”的核心特征。这一结构性变化一方面源于跨区域流通政策的持续深化，推动更多车源进入市场；另一方面受新车价格战传导影响，二手车成交均价从2024年同期的6.64万元降至6.46万元。

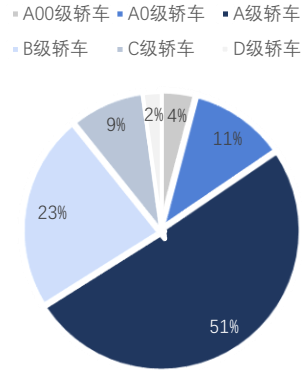
图表1: 2024-2025年1-8月二手车交易量 (万辆)



图表2: 2025年1-8月二手车交易类型 (万辆)



图表3: 2025年1-8月二手车交易轿车类型 (万辆)



■ 主流家用车型占据主导地位，市场结构向中端集中。

从运行模式来看，基本乘用车仍是交易主力，2025年1-8月交易量达731万辆，占比超70%。SUV和MPV市场增长明显，交易量分别为171万辆和85万辆，同比分别提升6.37%与12.88%，反映家庭化、多场景出行需求持续增强。相比之下，交叉型乘用车与客车等细分市场份额较小，呈稳中微降态势，显示出二手车市场结构进一步向主流家用车型集中。

从车型等级结构看，A级车仍为二手车市场的核心板块，占比51%，体现中端消费需求稳定。B级与C级车合计占比32%，较2024年同期提升1.8个百分点，显示消费升级趋势延续。A0级及以下小型车占比下降至13%，高端D级车型占2%，结构分化明显。整体上，市场在价格下行的同时，呈现“中端主导、两端收缩”的格局。

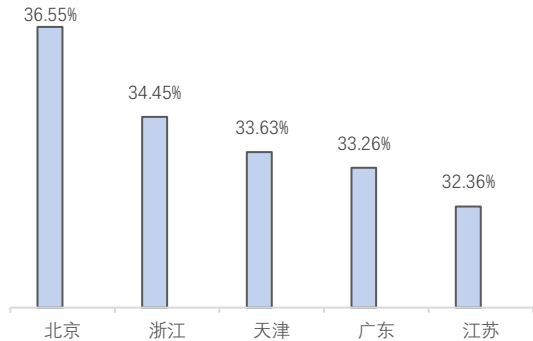
来源：中国汽车流通协会，头豹研究院

Q2：2025年二手车流通场景与区域格局有哪些新变化？

■ 2025年二手车跨区域流通持续提速。

全国平均转籍率已接近30%，其中北京以36.55%位居首位，反映出车源流出规模庞大、全国化分布特征明显。浙江、天津、广东、江苏等地紧随其后，均超过32%，显示长三角、环渤海与珠三角三大经济圈已成为二手车流通的核心枢纽。这一趋势得益于跨省转籍政策的进一步放宽和线上交易平台的普及，使车源在区域间快速流转，交易效率明显提升。同时，东部地区车源外流与中西部市场承接形成梯度结构，推动全国二手车市场从“区域分割”走向“统一流通”。

图表4：2025年8月全国转籍比例排名前五的省份



■ 跨区域流通格局重构与溢价效应显现，区域市场分化与增长动能转换。

2025年1-8月二手车跨区域流通呈现加速态势，全国统一大市场格局逐步形成。这一变化主要得益于取消“国五”限迁等政策的持续推进，打破了地域流通壁垒。跨区域流通不仅提升了交易效率，更创造了显著的溢价效应。全国在线竞拍模式的普及推动异地成交占比达到76.2%，其中A级车、C级车等主流乘用车型跨区溢价尤为明显。流通方向呈现清晰的梯度特征：高车龄、经济型燃油车主要从一二线城市流向三四线及以下市场；车况优质的准新车、新能源二手车则在长三角、珠三角等经济圈内部高效流转，形成“核心城市辐射周边、东部流向中西部”的健康循环格局。

从区域格局看，三大经济圈主导、区域分化显著的特征更加突出。长三角、珠三角、成渝三大经济圈贡献全国60%的交易量，其中长三角地区以28%的占比居首。与此同时，下沉市场潜力加速释放，三四线城市及县域市场交易量同比增长8.3%，高于整体市场增速。头部企业通过标准化的严选商城模式，将成熟的检测与服务体系延伸至低线城市，打开新的增长空间。

■ 线上化渗透与模式融合深度发展。

2025年二手车行业的线上化进程已进入线上线下深度融合的新阶段。线上渠道已成为重要交易场景，行业领先平台通过构建线上线下一体化交易平台，整合检测、金融、售后等一站式服务，显著改善消费体验。具体表现在三个维度：首先，全渠道触点深度融合。消费者可在品牌官网、第三方平台、实体店享受无缝衔接的看车、选车、买车体验。其次，技术赋能推动信任重塑。头部平台通过AI检测、数字身份证、第三方检测机构背书等方式，将复杂的车况转化为可视、可查、可信任的数据。比如，瓜子二手车“每车必检、体系与卡泰驰数字身份证”有效解决了车况不透明问题，而“3天深度试驾”等承诺进一步增强了消费者信心。最后，服务生态闭环加速构建。平台从“交易中介”升级为“汽车消费服务管家”，整合金融、保险、售后质保、维修等系列服务。这种转变不仅提升了用户体验，也为平台开辟了多元化的利润来源。汽车之家的“车商城”与卡泰驰门店协同，构建“看、选、买、用”的全流程服务生态，深度挖掘产业链各环节价值。

来源：中国汽车流通协会，头豹研究院

Q3: 2025年中国二手车新能源市场呈现怎样的运行特征?

■ 新能源市场规模

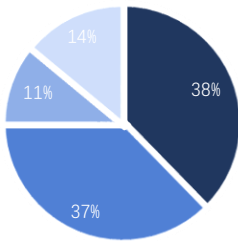
截至2025年8月，中国新能源汽车产销量已连续10年位居全球第一，大量新能源车将进入二手车市场。不久前，商务部发布关于组织开展2025年“千县万镇”新能源汽车消费季活动的通知，提出“扩大新能源二手车交易”，通过优化交易流程、降低交易成本、完善售后服务等措施进一步激发新能源二手车市场活力。受上述因素影响，新能源二手车交易量大幅上涨。**2025年1-8月，全国新能源二手车共交易了97.8万辆，较2024年同期增长41.8%。**

截止至8月，2025年新能源二手车销量为

97.8 万辆

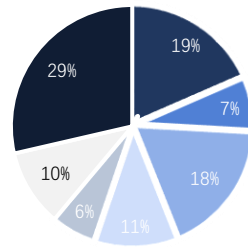
图表5: 2025年8月新能源二手车使用年限

■ 2年以下 ■ 2-4年 ■ 4-6年 ■ 6年以上



图表6: 2025年8月新能源二手车交易类型

■ A00级轿车 ■ A0级轿车 ■ A级轿车 ■ B级轿车
■ C级轿车 ■ MPV ■ SUV



■ 新能源二手车市场现状分析:

2025年新能源二手车的使用年限整体偏短，2-4年车龄车辆占比最高，达37%，与2年以内车型（38%）合计超过七成，新能源车更新换代明显加快。相比传统燃油车平均车龄偏长的特征，新能源车型因技术进步快、购车政策密集、残值波动大等因素，普遍在3-5年内进入置换周期。4-6年及以上车型合计占比不足30%，说明早期新能源车逐步退出市场，而近年上市的主流品牌（如比亚迪、特斯拉、小鹏）正成为二手车市场的主要流通主体。这种“年轻化”结构反映出消费者对续航、安全和保值率的更高要求，也为市场提供了更多高质量车源。

车型结构方面，SUV与A级车合计占比近五成，显示消费者对空间、续航和性价比的均衡需求。与此同时，MPV与B级车交易量同比增长明显，家庭化与中高端化需求持续释放，推动新能源二手车从“试水期”迈入“主流消费期”。

来源: 中国汽车流通协会, 头豹研究院

Q4：2025年，驱动二手车市场变化的核心因素是什么？

■ 政策驱动释放市场活力

2025年政策对二手车市场的拉动作用，集中体现为“全国性规范政策筑牢基础、地方补贴政策精准刺激”，不同区域政策在实施时间、补贴内容上各有侧重。

图表7：2025年二手车市场变化主要驱动政策

政策名称	发布时间	主要内容	政策意义
《关于开展汽车流通消费改革试点工作的通知》	2025年1月	2025年至2027年将开展汽车流通消费改革试点工作	促进二手车高效流通，例如加快二手车经纪转经销，并提升行业的数字化水平
《推动消费品以旧换新行动方案》	2024年3月	通过中央与地方财政联动安排资金支持汽车报废更新，并明确提出了到2027年二手车交易量较2023年增长45%的目标	强调促进二手车放心便利交易，例如支持新能源二手车动力电池检测和估值平台建设
《关于做好2025年汽车以旧换新工作的通知》	2025年1月	将符合条件的国四排放标准燃油乘用车纳入了补贴范围，如果选择置换更新，国家设定了补贴上限，具体标准由各地在限额内自行确定	有效降低消费者的换车成本，激发潜在的消费需求，为整个汽车产业链注入活力，有助于稳定和扩大内需

■ 消费群体三线城市工薪阶层为主，已婚已育家庭成主力。

当前，中国二手车市场核心消费群体为“质价比用户”，他们并非单纯追求低价，而是以“性价比+品质”为核心决策标准。这一群体呈现鲜明特征：**家庭年收入以10-20万元为主（占比38.6%）**，超过六成来自新一线、二线及三线城市（三线城市占22.0%，新一线、二线各超20%）；婚姻状态上，已婚已育家庭占绝对多数，其中已婚1个子女的比例最高，达47.2%；生活态度上，他们热爱生活、喜欢旅游，热衷运动，注重美食体验，是典型的“务实型享受者”。

■ 技术正在通过提升车况透明度和估值准确性，解决二手车行业的传统痛点。

针对二手车估值，特别是新能源车的电池健康度评估难题，部分数字产业公司推出了专业的估值产品。例如，贵安新区企业数据宝推出的“数车估”，接入了国家车辆管理数据库、保险行业平台等多维度权威数据源，为消费者和行业商家提供车辆历史记录查询和估值服务，旨在推动行业透明化、规范化发展。

来源：中国汽车流通协会，头豹研究院

Q5：2025年，中国二手车市场竞争格局呈现怎样的新态势？

■ 三类主体主导市场，份额与优势各有侧重

2025年，中国二手车市场告别“中小散户混战”的格局，形成“传统经销商+电商平台+主机厂认证”三足鼎立的态势，三类主体凭借不同优势占据差异化市场份额。

图表8：中国二手车市场竞争主体对比，2025年1-8月

竞争主体	核心特征与优势	市场表现
传统二手车经销商	依赖本地客源和线下体验，在特定区域市场根基深厚	面临库存周期延长的压力，部分经销商库存周期在30天以上。为应对挑战，部分经销商更倾向于采购3-5年车龄的“性价比”车源以控制风险
电商平台	通过数字化工具和线上流量提升选车和看车效率。部分平台通过建立线下严选直卖店，提供一站式服务，以改善消费体验	线上渠道渗透率持续提升，已成为重要交易场景。部分平台通过推出“3天试驾”等服务承诺，致力于推动行业服务标准化
主机厂认证二手车	凭借品牌背书和技术优势，主打中高端市场。通过官方整备和原厂质保特别是针对新能源车三电系统来建立信任	随着新能源车保有量增长，针对新能源二手车的检测、残值评估等领域被视为重要的投资布局赛道

■ 区域竞争中策略分化，格局重构

核心经济圈（长三角、珠三角、成渝）呈现品牌化与规模化趋势，作为品牌玩家的主战场，聚集了绝大部分电商平台的线下体验店与主机厂认证中心。玩家们通过“联合收车”等模式降低成本，形成规模效应。

下沉市场（三线及以下城市）呈现本地化与数字化渗透趋势。传统经销商在此仍占据主导，其“夫妻店+熟人社群”的模式获客成本极低。然而，头部电商与主机厂正通过“社区体验店”等轻量化模式加速渗透，提供“远程验车+上门交付”服务，逐步改变当地的竞争格局。

■ 竞争焦点转向价值与服务

中国主流电商平台通过与大型连锁维修机构合作，为购车用户提供“免费首保+终身基础检测”等服务，构建“买-用-养”一体化的体验。主机厂认证二手车则充分发挥其体系优势，通过提供“新车优先提车权”等联动权益，将二手车用户转化为品牌忠实粉丝，其用户复购率远超行业平均水平。针对新能源二手车最大的顾虑，头部玩家纷纷引入高精度的AI电池检测系统。例如，查博士与宁德时代合作，精准检测动力电池的物理损伤、SOH（健康状态）“异常跳水”等关键指标，并推出相应的回购保障政策，以赢得消费者信任。

来源：中国汽车流通协会，头豹研究院

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹业务合作

数据库/会员账号

可阅读全部原创报告和
百万数据，提供数据库
API接口服务

定制报告

行企研究多模态搜索引擎及数据库，募投可研、
尽调、IRPR等研究咨询

定制白皮书

对产业及细分行业进行
现状梳理和趋势洞察，
输出全局观深度研究报
告

招股书引用

研究覆盖国民经济19+
核心产业，内容可授权
引用至上市文件、年报

市场地位确认

对客户竞争优势进行评
估和调研确认，助力企
业品牌影响力传播

行研训练营

依托完善行业研究体系，
帮助学生掌握行业研究
能力，丰富简历履历

报告作者



陈夏琳
首席分析师
sharlin.chen@leadleo.com



文上
行业分析师
oria.wen@leadleo.com

业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：www.leadleo.com



商务咨询与深度合作

深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街
道华润置地大厦E座4105室

邮编：518057

上海办公室

上海市静安区南京西1717号
会德丰国际广场 2701室

邮编：200040

南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济
开发区兴智科技园B栋401

邮编：210046

2026 福布斯中国行业发展领创者评选

2026 FORBES CHINA PIONEER INNOVATORS IN
INDUSTRY DEVELOPMENT SELECTION

百年福布斯 权威标杆

行业最具影响力的荣誉殿堂



<覆盖核心赛道>

AI科技 | 新能源 | 医疗健康 | 大消费 | 制造业 | 服务业



<全球媒体矩阵传播>

赋能个人与品牌，提升市场影响力



<设立多重荣誉>

①主评选：行业发展领创者

②子评选：领军企业 / 创新品牌 / ESG标杆
/ AI企服标杆 / 新锐分析师