



2026年 新能源二手车行业词条报告

头豹分类/批发和零售业/零售业/汽车、摩托车、零配件和燃料及其他动力销售

续航新蓝海——从交易差价到专业服务，新能源二手车的规范化、集中化与全球化演进 头豹词条报告系列

蔡

坤

儒

·

共创作者

2026-09-21

未经平台授权，禁止转载

行业分类：

批发和零售业/汽车、摩托车、零配件和燃料及其他动力销售

摘要

中国新能源二手车行业正处于高速发展的成长期，是新能源汽车全生命周期价值闭环的核心组成部分。受上游新车市场扩容传导，行业车源供给持续释放，整体呈现车源低龄化、置换周期短的显著特征，形成私人置换为主、营运退役为辅的供给结构。伴随三电检测评估体系加速标准化与质保服务普及，行业交易信任基础持续夯实，车辆残值走势逐步企稳，产业链价值重心正从传统交易差价向检测、延保、金融等专业服务环节迁移。当前行业形成主机厂官方认证渠道、线上交易平台、线下连锁与区域车商多元主体分层竞争的格局，跨区域流通活力突出，下沉市场需求与海外出口渠道共同构成行业核心增长动力，未来将持续向规范化、集中化与国际化方向演进。

行业定义

新能源二手车指已完成公安交通管理部门注册登记、尚未达到国家强制报废标准，通过产权交易实现所有权转移的新能源汽车，覆盖纯电动、插电式混合动力（含增程式）、燃料电池等技术路线；与传统燃油二手车的核心差异在于，动力电池健康度、续航衰减水平、三电系统完整性等电气化指标是车辆价值评估的核心锚点，智能座舱、辅助驾驶等数字化配置的功能有效性也对车辆残值具有显著影响。目前，部分企业开启官方二手车赛道，车辆残值由电池健康度、原厂三电质保决定，3-5年车龄流通量最高，线上引流线下交付为主流模式，电池检测信息不透明、质保过户难、残值不稳定是行业长期痛点。

行业分类

新能源二手车购买群体构成多元，主要可按照经营主体和车辆使用性质进行以下划分：

2.1 根据经营主体分类

新能源二手车经营主体运营模式主要分为两种：**1.车企官方自营渠道；2.线上交易平台；3.线下传统二手车商户**

2.1.1 车企官方自营渠道

是新能源整车厂商自主设立、授权运营的二手车业务体系，仅回收、售卖自身品牌二手车辆，是行业规范化程度最高的交易渠道。代表品牌有蔚来官方二手车、理想汽车官方二手车等。

2.1.2 线上交易平台

是依托互联网搭建的跨品牌、跨区域二手车交易渠道，采用线上展示车源、线下门店看车交付的运营模式。代表平台有瓜子二手车、懂车帝二手车等。

2.1.3 线下传统二手车商户

是线下实体二手车市场、个体独立车行，市场存量数量最多，可经营全品牌新能源二手车，但行标准化水平参差不齐，分为大型交易市场正规商户、中小型个体车商，消费者购车风险偏高。代表商户有各地大型二手车交易产业园、本地个体车行等。

2.2 根据车辆使用性质分类

新能源二手车根据车辆使用性质主要分为两大类：**1.非营运家用车辆；2.营运商用车辆。**

2.2.1 非营运家用车辆

私人登记、仅用于日常代步的新能源汽车，代表车辆有1-3年准新车、3-5年流通主力车型等。

2.2.2 营运商用车辆

用于商业营运的新能源汽车，日常高频快充、日均行驶里程长，电池衰减速度远高于家用车辆，代表车辆有网约车、出租车、共享租赁汽车等。

行业特征

新能源二手车的行业特征包括车源供给低龄化，交易活跃度更高、残值分化特征显著，整体走势触底企稳、三电评估体系加速标准化，交易信任基础持续夯实。

车源供给低龄化，交易活跃度更高

受中国新能源汽车市场2021年以来爆发式增长的传导效应，2025年中国成交新能源二手车的平均车龄为3.4年，仅为燃油二手车平均车龄的40%左右；其中2-4年车龄车辆占比达44.7%，成为市场供给的主力区间。交易活跃度层面，2025年单台新能源二手车平均出价次数达14.1次，较燃油二手车高出28.2%，买家参与意愿更强，车辆整体周转效率优于传统燃油二手车市场。

残值分化特征显著，整体走势触底企稳

新能源二手车残值呈现明显的分层分化特征。动力类型维度，2025年插电混动车型3年保值率达45.4%，较纯电动车型高出7.2个百分点；品牌与价位维度，头部高端品牌与主流代步车型的3年残值差距超20个百分点。从整体走势看，2025年中国新能源二手车3年平均保值率为38%，相较2024年同比降幅收窄至3.6个百分点，结束了此前连续两年的快速下行态势，呈现触底企稳的发展特征。

三电评估体系加速标准化，交易信任基础持续夯实

区别于燃油二手车以车况、里程为核心的评估逻辑，新能源二手车定价高度依赖三电系统技术状态，行业标准化进程持续推进。截至2025年底，中国超60%的主流二手车交易渠道已上线三电专项检测服务，动力电池健康度（SOH）已成为行业通用的核心定价指标；伴随多项国家级、行业级检测规范落地，电池检测口径逐步统一，提供三电专项质保的二手车交易占比从2021年的不足10%提升至2025年的42%，交易信任体系逐步完善。

发展历程

2014至2018年行业处于萌芽阶段，市场电车保有量稀少，没有专属流通渠道与检测标准；2019至2022年行业进入启动期，二手车限迁解禁、三电检测规范出台、车企官方二手业务落地，成为行业两大关键转折事件。2023年至今行业处于高速发展阶段，早年大批量新能源新车进入置换周期，车源供给大幅上涨，动力电池溯源政策落地完善配套体系。长远来看，随着统一残值评估标准落地、电池回收产业链成熟，行业会逐步走向规范化成熟期，市场竞争将持续向专业化、品牌化服务方向升级。**新能源二手车正成为二手车市场主流交易品类。**

萌芽期 · 2014-01-01~2018-01-01

中国新能源新车依靠国家购置补贴初步普及，市场保有量极低，仅有少量早期纯电动车型流通；暂无专门新能源二手车经营渠道，电车混同燃油车一同售卖，不存在标准化三电检测流程，没有官方认证二手车业务；电池残值、质保过户相关规则空白，消费者普遍抵触二手电车，全年交易量规模极小。

行业无独立流通体系，未形成专属商业模式，市场关注度极低；行业核心痛点初步显现：电池状态无法检测、残值估值无统一标准，为后续行业规范化发展埋下需求。



启动期 · 2019-01-01~2022-01-01

前期补贴期投放的新能源车逐步进入置换周期，二手电车车源小幅增长；主机厂陆续推出官方认证二手车业务，线上平台增设新能源二手车专区；国家出台二手车限迁解除、流通减税政策，中汽研发布新能源二手车鉴定评估规范，初步建立电池检测基础标准；网约车、租赁营运退役电车成为主要流通车源。

行业独立赛道初步成型，政策与行业标准逐步完善；消费者开始接纳二手代步电车，但电池不透明、质保无法过户仍是核心消费顾虑，行业整体增速平缓。

高速发展期 · 2023-01-01~至今

2020-2023年热销新能源车集中进入3-5年置换周期，二手电车供给爆发式增长；特斯拉、比亚迪、蔚来等品牌完善原厂二手车闭环服务，电池检测、质保过户成为标配；动力电池溯源管理政策落地，电池梯次回收产业链配套成型；行业交易量连年大幅上涨，线上线专业新能源车行大量涌现，消费群体分层清晰。

行业进入存量驱动高速增长阶段，竞争从单纯价差比拼转向电池检测、售后质保等服务竞争；但全国统一电池残值评估体系仍不完善，市场规范化程度有待进一步提升。

| 产业链分析

新能源二手车产业链的发展现状

新能源二手车行业产业链上游为车源供给、动力电池原料、三电检测维保耗材环节, 主要作用输出置换二手整车、锂电原材料、检测设备配件，为市场流通提供基础货源与硬件支撑；产业链中游为三电检测、车辆整备翻新、线上线下交易经销、汽车金融质保环节, 主要作用完成车辆标准化车况核验、翻新整修，搭建多元交易渠道，配套分期、延保服务实现车辆流转；产业链下游为个人购车消费者、网约车/租赁营运企业、动力电池梯次回收厂商环节, 主要作用完成终端车辆使用，车辆报废后开展电池资源化回收。

新能源二手车行业产业链主要有以下核心研究观点：

产业链价值重心从交易差价向专业服务迁移，增值服务成为利润增长核心锚点。

中国新能源二手车产业链的利润结构正发生根本性转变，价值重心从传统的交易买卖差价，持续向检测评估、残值管理、电池延保等专业服务环节倾斜。

2021年之前，行业利润高度依赖车辆买卖价差，服务类收入占比不足15%；截至2025年，伴随三电检测标准化与质保体系完善，检测、延保、金融、整备等增值服务的利润贡献占比已提升至38%，**成为产业链中增速最快的价值板块**。不同于燃油二手车服务的同质化，新能源二手车的服务环节深度绑定三电系统技术属性，具备更高的技术壁垒与溢价空间。

专业服务价值的提升，本质是行业从粗放流通向规范化运营的升级体现。

一方面，消费者对电池健康度、续航真实性的顾虑，倒逼交易环节必须配套专业检测与质保服务，2025年提供三电专项质保的交易占比已达42%，较2021年提升32个百分点；另一方面，电池回收与梯次利用的商业化落地，延伸了产业链的价值末端，使得车辆全生命周期的价值挖掘更充分，进一步强化了服务环节的盈利空间。

主机厂全链条渗透加速，正成为行业标准与残值规则的核心主导者。

主机厂正通过官方认证二手车业务，实现从上游车源回收、中游检测整备到下游售后质保的全产业链渗透，逐步掌握新能源二手车的定价权与标准制定权。

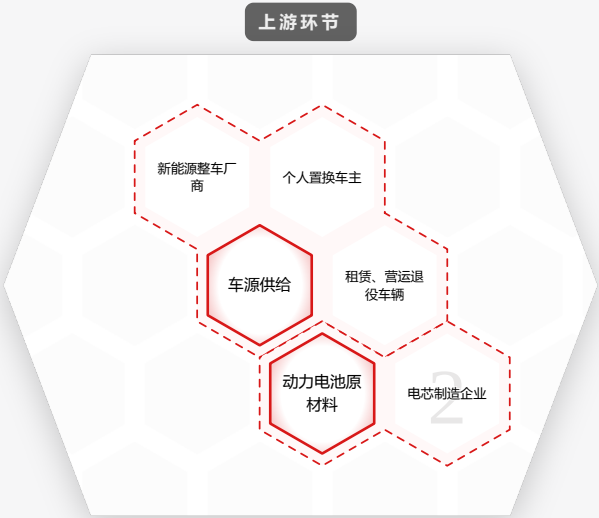
截至2025年，比亚迪、特斯拉、理想等六大主流新能源品牌均已建立官方认证二手车体系，全年联合交易量达42.6万辆，占全市场比重26.6%；其中比亚迪官方二手车交易量达12.7万辆，同比增长114.3%，渠道扩张速度显著高于传统流通渠道。

主机厂的深度参与，正在重塑产业链的竞争逻辑与信任基础。

凭借原厂数据权限与技术能力，主机厂可完整读取车辆三电系统的全生命周期数据，其检测标准与残值评估模型更具权威性；同时，官方认证车辆普遍可延续原厂三电质保，大幅降低消费者的购车顾虑。这一趋势也推动行业加速洗牌，中小车商逐步向主机厂授权服务商转型，行业集中度与规范化水平同步提升。

产业链上游环节分析

新能源二手车上游环节



生产制造端

车源供给、三电检测评估技术服务商、动力电池回收与梯次利用服务商

上游厂商

- 宁德时代新能源科技股份有限公司
- 格林美股份有限公司
- 浙江华友钴业股份有限公司
- 天奇自动化工程股份有限公司
- 比亚迪股份有限公司
- 特斯拉汽车（北京）有限公司
- 宁波容百新能源科技股份有限公司
- 广州小鹏汽车科技有限公司
- 蔚来控股有限公司
- 北京理想汽车有限公司
- 广汽埃安新能源汽车股份有限公司

上游分析

中国新能源二手车产业链上游车源供给端呈现“个人置换为主、营运退役为辅”的结构特征

新车市场增长的传导效应持续释放，车源低龄化与区域集中化特征显著。

从供给结构看，非营运私人车源占比超80%，是市场供给的核心主体；受新车迭代速度快、置换周期短的影响，2025年交易新能源二手车平均车龄仅2.8年，2年以内准新车占比达37.7%，远低于燃油二手车平均车龄水平。区域分布上，广东、浙江、上海、江苏、北京五省市车源总量占全国的52%，产业与消费高地同时成为车源流出高地。

车源供给的稳定性正随新车保有量扩张持续增强，批量车源占比逐步提升。

2021-2025年中国新能源汽车保有量从784万辆增长至3,689万辆，按照3-5年的置换周期推算，后续车源供给将进入持续释放阶段。与此同时，网约车、分时租赁等营运车辆的批量退役，成为车源供给的稳定补充，该类车源使用强度高、流通速度快，主要流向下沉市场与海外出口渠道，进一步丰富了供给结构。

三电检测评估是新能源二手车产业链的核心基础设施。

行业标准统一与技术升级正快速推动检测服务从可选增值项变为交易必备环节。

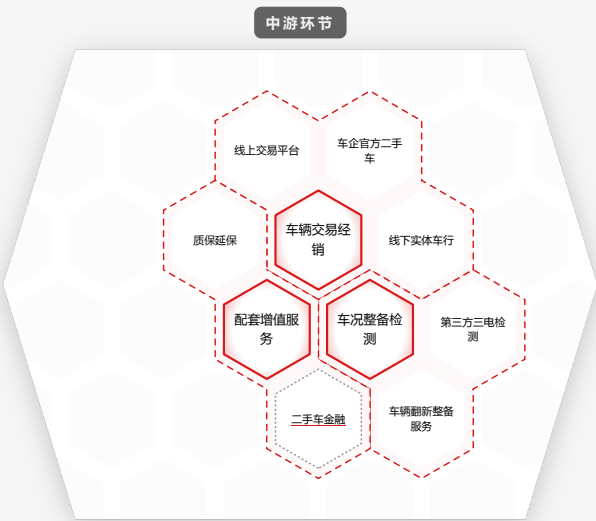
2025年末，由中汽中心主导建设的新能源二手车专属检测站**已覆盖全国217个地级市**，全年累计出具标准化检测报告142.3万份，占全年交易量的89.0%；伴随《GB/T44820-2025新能源汽车动力电池健康度评估技术规范》落地，全年通过该标准认证的车辆占比达68.3%，较2024年提升36.6个百分点，检测口径与公信力实现质的跃升。

技术迭代持续提升检测效率与精准度，推动服务边界不断延伸。

AI图像识别与大数据诊断技术的普及，将单车三电检测时间从2小时压缩至30分钟，误检率降至1.2%；大数据估值模型的残值评估误差率稳定在3%以内，较人工评估准确率提升80%。头部检测机构还通过区块链存证、联合延保等模式拓展服务链条，2025年检测报告区块链存证率达91.6%，有效降低了交易纠纷率，强化了检测结果的资产定价属性。

中 产业链中游环节分析

新能源二手车中游环节



品牌端

主机厂官方认证二手车车辆整备、线上交易与撮合平台、二手车经销、汽车金融服务

中游厂商

- 小鹏官方二手车
- 特斯拉官方二手车
- 瓜子二手车
- 人人车
- 途虎二手车整备中心
- 广汽埃安官方二手车
- 蔚来控股有限公司
- 理想汽车
- 北京懂车帝科技有限公司
- 比亚迪汽车工业有限公司
- 广东澳康达二手车经销有限公司
- 优信（天津）二手车经营有限公司
- 帅车力哥严选（杭州）新能源科技有限公司
- 广东省广物汽贸集团有限公司

中游分析

主机厂官方认证二手车是中游流通环节增长最快的渠道。

主机厂官方认证二手车依托原厂技术与质保优势，正在重塑新能源二手车的流通格局与信任体系。

2025年，**中国六大主流新能源品牌官方认证二手车合计交易量达42.6万辆**，占全市场比重26.6%，较2023年提升12.4个百分点。该类渠道普遍配套原厂置换补贴政策，例如蔚来BaaS用户专属置换补贴，带动老车主置换留存率达39.1%，显著高于行业18.6%的平均水平。

官方认证渠道的核心竞争力在于数据权限与服务闭环。

不同于传统车商依赖外部检测，主机厂可直接调取车辆全生命周期的三电运行数据、充放电记录与维修保养信息，检测结果更具权威性；同时，认证车辆可延续原厂三电质保，部分品牌还提供与新车一致的售后权益。凭借标准化的整备与服务体系，官方认证车辆的平均周转周期仅22天，较传统二手车商效率提升一倍以上。

线上交易平台是新能源二手车跨区域流通的核心载体

线上交易平台凭借数字化能力与全国化网络，持续提升行业流通效率与信息透明度。

2025年，线上渠道新能源二手车交易量占比达45%，头部平台依托大数据估值模型，将车辆残值评估误差率控制在3%以内，解决了新能源车型定价难的行业痛点。配套的全国物流网络覆盖202个城市，将跨区域车辆交付时效压缩至平均3.2天，支撑了跨区域流通的高效运转。

线上平台打破了中国区域车源供需错配，推动全国统一大市场加速形成。

2025年中国新能源二手车转籍率较行业平均水平高出约5个百分点，一二线城市的优质车源可高效流向三四线及下沉市场。同时，平台通过直播验车、可视化检测报告、7天无理由退车等服务创新，降低了消费者线上购车的信任门槛，带动线上零售占比持续提升。

下 产业链下游环节分析

新能源二手车下游环节



渠道端及终端客户

个人终端消费者、B端营运租赁企业、动力电池梯次回收服务商

渠道端

- 北京神州汽车租赁有限公司
- 深圳市滴滴汽车租赁有限公司
- 哈罗出行（北京）科技有限公司
- 广东光华科技股份有限公司
- 上海一嗨汽车租赁（集团）有限公司
- 广东邦普循环科技有限公司
- 格林美股份有限公司
- 天奇自动化工程股份有限公司
- 骆驼集团股份有限公司
- 深圳前海联动云汽车租赁有限公司

下游分析

个人消费者是新能源二手车的核心需求主体。

消费认知升级与下沉市场渗透正推动需求结构从尝鲜型向实用型转变。

新能源二手车个人消费占中国新能源二手车总交易量的80%以上，需求呈现明显的区域分层：一二线城市消费者多为增换购群体，看重智能配置与驾驶体验，偏好2-3年车龄的中高端车型；三四线及下沉市场消费者以首次购车为主，核心需求为日常代步，更青睐高性价比的入门级车型。

下沉市场正成为个人需求增长的核心增量来源。

2025年三四线城市新能源二手车交易量同比增速超60%，显著高于一线城市的增长水平。伴随县域充电基础设施逐步完善，以及消费者对新能源车型接受度的提升，叠加价格优势明显的低龄车源供给增加，下沉市场的需求潜力正持续释放，成为行业增长的重要引擎。

B端营运采购是新能源二手车的稳定需求场景

出行平台与租赁企业的批量采购需求，构成了行业批发流通的核心承接力。

网约车、分时租赁、企业通勤等营运场景是B端需求的主力，**2025年B端采购占新能源二手车总交易量的比重约15%**。头部出行平台倾向于批量采购3年以内车龄的纯电动车型，依托更低的购车成本降低车队更新与运营成本。

B端采购需求具备标准化、批量化的特征，对车辆一致性要求高。

该类需求更看重电池健康度、续航稳定性与维保便利性，对车辆外观、智能配置等敏感度较低。部分出行平台与大型车商签订长期回购合作，形成“新车投放-营运使用-二手车回购-下沉市场再流通”的循环模式，既提升了车辆全生命周期的利用率，也为中游批发渠道提供了稳定的需求支撑。

| 行业规模

新能源二手车行业规模的概况

2020年—2025年，新能源二手车行业市场规模由38.95亿人民币元增长至1,948.1亿人民币元，期间年复合增长率118.69%。预计2026年—2030年，新能源二手车行业市场规模由2,679.61亿人民币元增长至9,592.11亿人民币元，期间年复合增长率37.55%。

新能源二手车行业市场规模历史变化的原因如下：

新车市场爆发式增长传导供给端，置换周期缩短持续释放可流通车源。

1. 上游新能源新车市场的高速扩容形成庞大保有量底座，3-4年置换周期的传导效应集中释放，为二手车市场提供了充足的车源供给支撑，是规模增长的核心底层动力。

2021年起中国新能源新车销量进入爆发增长阶段，渗透率快速突破至两位数水平，大量首次购置的新能源车辆在2023-2025年逐步进入置换周期，直接推动二手车源供给量级实现阶梯式跃升。从车龄结构看，2025年成交车辆中2-4年车龄占比接近半数，恰好对应2021-2023年新车销量的集中释放期，保有量向流通量转化的传导路径清晰，供给端的持续扩容直接带动交易量实现跨越式增长。

2. 新车产品迭代速度加快与技术升级周期缩短，进一步压缩了车辆置换周期

新车产品迭代速度加快与技术升级周期缩短加速车源向二手车市场流通。智能配置、续航能力的快速升级，使得早期新能源车辆的产品力差距快速拉大，刺激了车主的置换意愿，2025年新能源车主平均置换周期较燃油车主短1.8年。更高的置换频率持续为二手车市场输送增量车源，同时中高端车型占比的提升也带动成交均价稳步上行，从量、价两端共同推动市场规模扩张。

流通标准化体系加速落地，交易信任痛点破解撬动需求端释放。

1. 三电检测规范与质保体系的逐步完善，有效破解了新能源二手车的信息不透明痛点，消费信任度持续提升，为需求端释放扫清了核心障碍。

2021年之前，新能源二手车长期面临三电状态不透明、残值评估无统一标准的行业痛点，消费者购车顾虑显著，制约了需求释放。2021-2025年间，伴随国家级检测规范落地与头部企业的服务探索，三电专项检测逐步成为交易标配，动力电池健康度成为通用定价指标，标准化检测报告的覆盖率从不足20%提升至近90%，信息透明度的大幅提升有效降低了交易决策门槛。

2. 配套的质保服务体系同步完善，进一步夯实了交易信任基础。

2025年提供三电专项质保的交易占比较2021年提升超30个百分点，部分渠道还推出7天无理由退车、回购承诺等保障服务，显著降低了消费者的试错成本。信任体系的完善直接带动消费接受度提升，个人用户购车意愿持续增强，同时也推动金融渗透率稳步提升，从需求端持续拉动市场规模增长。

新能源二手车行业市场规模未来变化的原因主要包括：

保有量基数持续扩容，置换高峰到来推动车源供给量级跃升。

1. 中国新能源汽车保有量基数持续扩大，2022-2025年销售的海量新车将在2026-2030年集中进入置换周期，车源供给将进入长期稳定释放通道。

按照3-5年的主流置换周期测算，2022年以来销售的新能源车辆将在预测期内逐步进入二手车市场，相较于2021-2025年的供给基数，未来五年的可流通车源规模将实现数倍增长。车源供给的持续扩容不仅体现在总量层面，车龄结构也将更加丰富，从准新车到高龄车的全周期车源逐步完善，能够覆盖不同层级的消费需求，进一步拓宽市场的覆盖范围。

2. 营运车辆的批量退役也将成为稳定的供给来源。

2021年以来投放的大量新能源网约车、租赁车辆，将在2026-2030年迎来集中退役潮，该类车源具备批量性、标准化的特征，流通效率更高，能够快速填充下沉市场与海外出口的需求缺口。多源供给的同步释放，将为行业规模的持续高速增长提供充足的供给保障。

下沉市场与中高端需求双释放，量价齐升推动规模持续扩容。

1. 伴随残值体系全面成熟与流通生态持续完善，下沉市场的普及型需求与中高端的增换购需求将同步释放，从量、价两个维度共同支撑市场规模稳步增长。

下沉市场将成为未来需求增长的核心增量来源。当前，三四线及以下城市新能源二手车渗透率仍处于较低水平，伴随充电基础设施的持续下沉、车辆价格下探与消费认知的普及，下沉市场的购车需求将逐步释放。2025年三四线城市交易量增速已显著高于一线城市，未来五年这一趋势将持续延续，广阔的下沉市场将承接大量中低价位车源，成为交易量增长的核心引擎。

2. 与此同时，中高端新能源二手车的增换购需求也将逐步崛起。

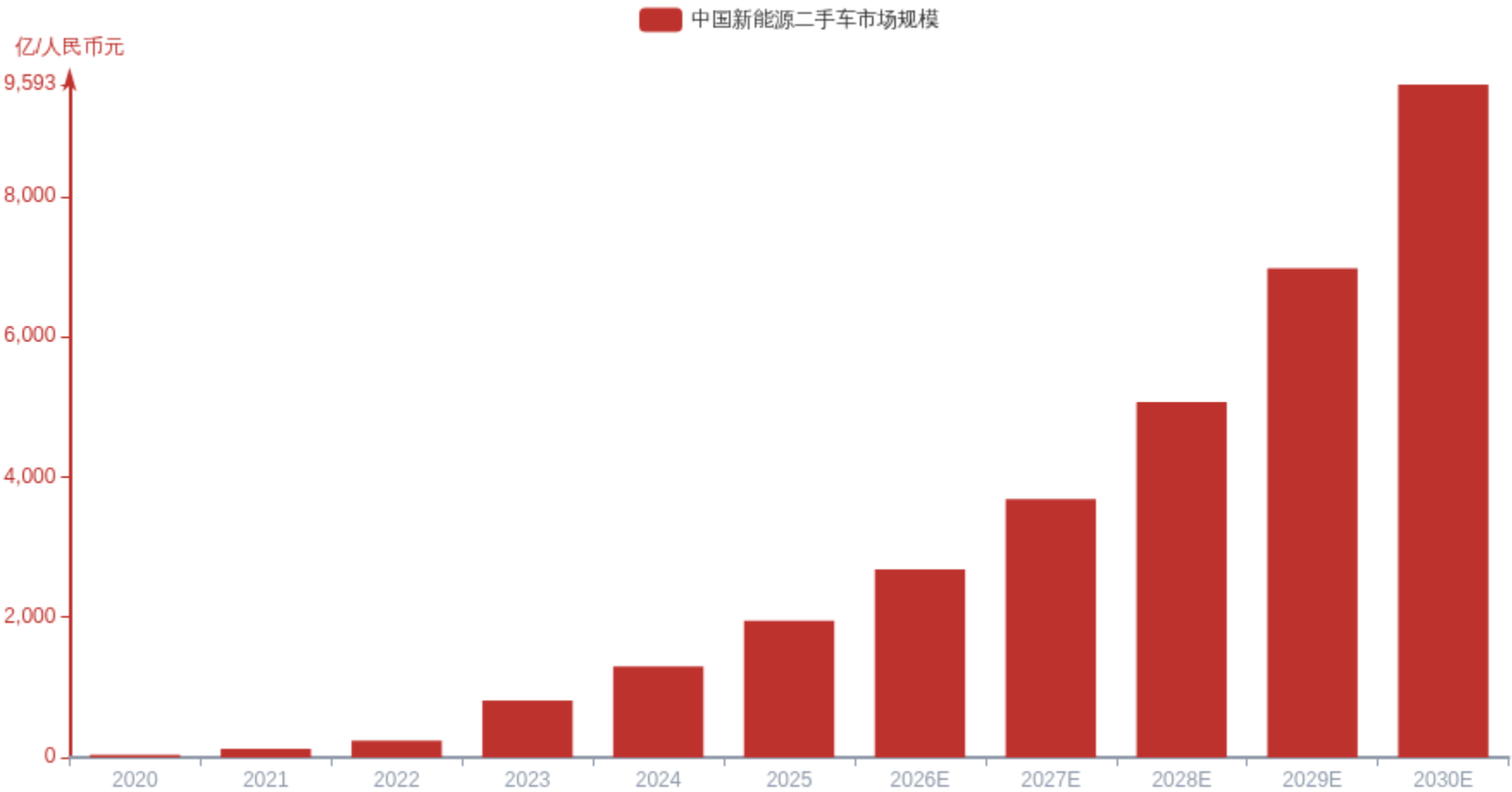
随着早期高端新能源车型批量进入流通市场，产品力与配置水平持续提升，能够满足追求智能化、高品质的增换购用户需求。叠加主机厂官方认证二手车体系的完善，中高端车型的流通占比将持续提升，带动平均成交单价稳步上行，量价协同增长将推动市场规模持续扩大。

规模预测

新能源二手车行业规模



新能源二手车行业市场规模



政策梳理

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《循环经济发展“十五五”规划》 (国务院印发)	国务院、国家发改委	2026-07-01	9
政策内容	将二手汽车流通、动力电池梯次回收纳入循环经济重点任务；扶持品牌化二手车流通企业，完善新能源汽车残值回收产业链，支持二手车规模化全国流通。			
政策解读	国家顶层规划认可新能源二手车产业价值，后续配套政策、产业资源将持续倾斜；引导行业长期向规模化、绿色化、品牌规范化方向升级发展。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《纯电动汽车动力蓄电池健康与安全状态评估规范》（ GB/T 47136 —2026 ）	国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会	2026-05-01	8
政策内容	出台统一动力电池健康度SOH检测评判标准，规定二手车交易必须出具标准化电池检测报告；明确电池衰减、质保更换判定规则，统一车况评估口径。			
政策解读	终结行业电池检测无统一标准的乱象，减少车况纠纷；消费者可直观判断电池损耗程度，大幅提升二手车市场信任度，缩小买卖双方估值分歧。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《新能源汽车废旧动力电池回收和综合利用管理暂行办法》	工信部、发改委、商务部、市场监管总局等六部委	2026-04-01	9
政策内容	搭建动力电池全生命周期数字化溯源档案，二手新能源车交易必须调取完整电池数据；明确车企、二手车经营主体电池检测责任，禁止无标准化电池检测报告车辆完成过户。			
政策解读	搭建动力电池全生命周期数字化溯源档案，二手新能源车交易必须调取完整电池数据；明确车企、二手车经营主体电池检测责任，禁止无标准化电池检测报告车辆完成过户。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《2026年汽车以旧换新补贴实施细则》	商务部、财政部、工信部等8部委	2026-01-01	6
政策内容	个人置换旧车可申领阶梯置换补贴，转让旧车后购买二手新能源汽车，在燃油二手车补贴基础上享受额外补贴；鼓励经销商配套二手车质保、低息分期金融服务。			
政策解读	通过现金补贴降低消费者购车成本，提升二手车性价比；倒逼经销商完善售后质保体系，改善行业服务短板，有效拉动终端成交量增长。			
政策性质	鼓励性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《商务部等17部门关于搞活汽车流通扩大汽车消费若干措施的通知》 （商消费发〔2022〕92号）	商务部、发改委、公安部等17部委	2022-08-01	10
政策内容	全面取消全国二手车限迁政策，解除地方流通限制；支持新能源二手车经销、质保配套服务，鼓励车企落地官方认证二手车业务，简化车辆过户备案流程，降低跨区域交易成本。			
政策解读	解决二手车跨省流通难题，扩充全国车源供给；推动车企入局二手车赛道，缓解消费者电池质保过户顾虑，直接提升行业整体交易规模。			
政策性质	鼓励性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《国务院办公厅关于促进二手车便利交易的若干意见》（国办发〔2016〕13号）	国务院办公厅	2016-04-01	8
政策内容	明确除重点大气污染防治区域外，全面取消二手车限迁壁垒；简化异地过户登记流程，搭建全国二手车流通信息采集体系；鼓励发展多元化二手车经销、评估业态，活跃存量汽车交易市场。			
政策解读	奠定全国二手车自由流通基础，为后续新能源二手车跨省市流转扫清制度障碍；统一全国二手车交易基础规则，是行业流通规范化的起点文件。			
政策性质	指导性政策			

| 竞争格局

新能源二手车竞争格局概况

新能源二手车行业呈现以下梯队情况: 第一梯队公司有特斯拉汽车（北京）有限公司、比亚迪汽车工业有限公司、懂车帝（重庆）汽车销售有限公司、瓜子汽车服务（天津）有限公司等; 第二梯队公司有广东澳康达二手车经销有限公司、天天拍车（江苏）融资租赁有限公司、吉林省广汇二手车经销有限公司、合肥优信汽车维修有限公司、浙江大搜车融资租赁有限公司等; 第三梯队公司有阜阳鑫能车汇二手车销售有限公司、吉林省鹏鹏新能源二手车销售有限公司等。

新能源二手车行业竞争格局形成的历史原因如下：

核心资源分属不同主体，多元禀赋造就分散竞争格局。

1. 车源、流量、技术三类核心资源分别掌握在不同主体手中，单一玩家难以形成全链条垄断，是行业呈现多元分散格局的核心底层原因。

主机厂掌握一手置换车源与三电原厂运行数据，线上平台掌握流量入口与数字化估值工具，传统车商掌握线下门店网络与本地化获客能力，三类主体各有优势赛道，难以实现跨界完全替代。2021-2025年行业处于高速扩容期，增量市场空间充足，不同类型玩家均可在细分赛道获得增长空间，尚未进入存量博弈的整合阶段。

2. 早期行业标准缺失，核心能力壁垒尚未完全形成，进一步降低了行业进入门槛。

三电检测、残值评估的统一规范长期缺位，中小车商可依托经验判断开展业务，区域市场存在大量本地化中小玩家。截至2025年，中国新能源二手车行业CR5不足30%，大量中小车商仍可凭借区域人脉与灵活运营维持生存，分散化格局短期难以改变。

专业能力分层分化，头部与中小玩家差距持续拉大。

1. 三电检测、残值定价与服务配套能力成为行业核心竞争壁垒，头部企业凭借技术与资金投入持续强化优势，行业已呈现分层竞争的漠化特征。

据中国汽车流通协会2025年经销商调研数据，具备原厂三电检测资质的头部商家客户复购率达42%，无专业检测设备的本地小车商客户留存率仅11%；2025年新能源二手车CR3（瓜子、特斯拉、比亚迪官方二手）合计市场占有率38.7%，而全国超70%小型独立车行合计市场份额不足15%，检测服务能力的差距直接造成行业集中度两极分化，长期固化一、二、三梯队的竞争格局。

2. 服务配套能力的差异进一步放大了竞争分层。

头部企业可提供三电质保、金融分期、全国物流、售后整備的一体化服务，2025年头部渠道的增值服务收入占比已超40%，盈利结构更健康；而中小车商仍高度依赖买卖差价盈利，抗风险能力弱，在残值波动期更容易被市场出清，头部与腰部玩家的盈利差距持续扩大。

新能源二手车行业竞争格局未来变化的趋势如下：

主机厂官方渠道份额持续扩张，逐步掌握行业规则主导权。

1. 伴随官方认证体系的完善与置换业务的深度绑定，主机厂渠道将持续抢占中高端市场份额，成为影响行业竞争规则的核心力量。

主机厂将进一步打通“新车销售-旧车置换-认证零售-售后质保”的全链路闭环，依托原厂数据权限与品牌背书，在中高端新能源二手车市场建立绝对优势。预计到2030年，主流新能源品牌官方认证二手车的交易量占比将提升至40%以上，核心品牌的置换留存率有望突破50%，成为车源端最核心的供给主体。

2. 中小零散车商经营风险持续凸显，行业迎来持续性优胜劣汰。

主机厂将深度参与行业残值标准与检测规范的制定，通过官方保值回购、统一认证标准等方式，主导核心车型的残值定价体系。这一趋势将挤压独立第三方车商的中高端车源获取空间，倒逼中小车商向入门级市场、下沉市场或出口赛道转移，行业分层将进一步固化。

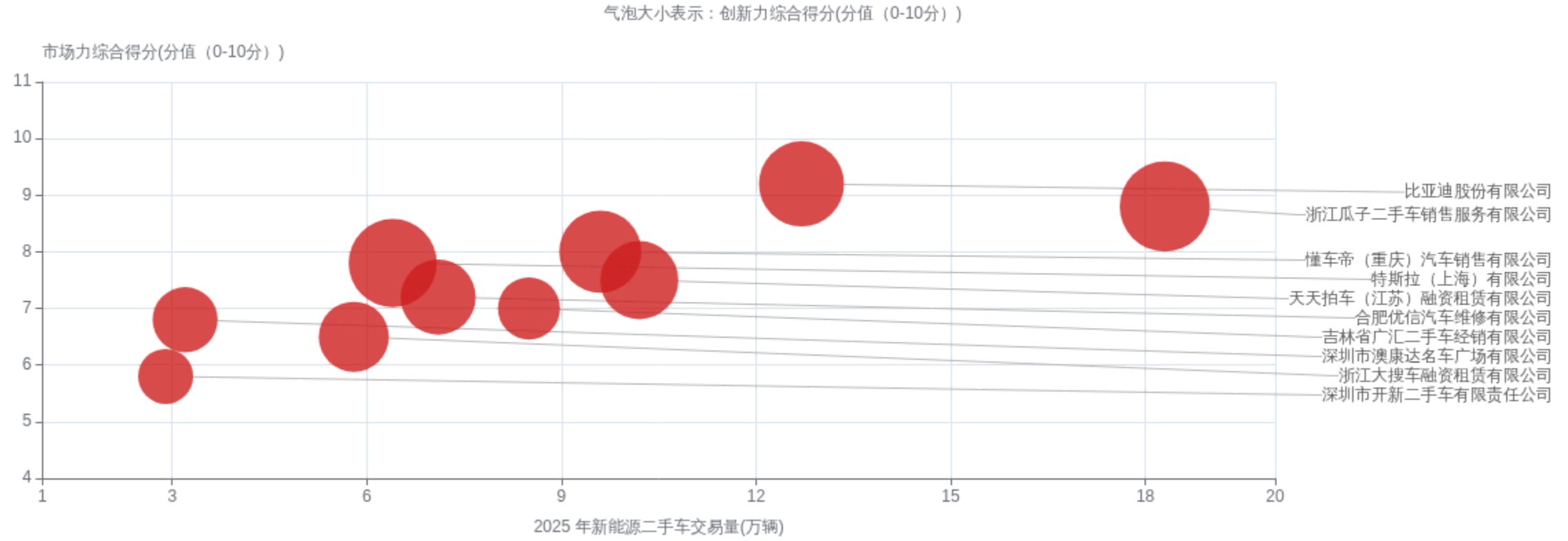
行业整合加速推进，市场集中度进入快速提升通道。

1. 行业从增量扩容转向存量优化，头部企业将依托资金、技术与品牌优势开启整合并购，市场集中度将迎来显著跃升。

伴随行业标准化程度提升，中小玩家的生存空间持续收窄，头部线上平台与连锁车商将通过并购区域龙头、加盟整合等方式快速扩张线下网络，实现线上流量与线下服务的深度融合。预计2026-2030年行业将迎来一波并购整合潮，全国性头部玩家的覆盖城市数量将实现翻倍增长，线下服务网络逐步下沉至县域市场。

2. 行业竞争评判标准迭代，车型品牌与配套服务能力成为长期竞争要素。

规模效应将进一步强化头部企业的盈利优势，增值服务的收入占比持续提升，形成正向循环。头部企业的检测、金融、质保等服务可实现全国复用，边际成本持续降低，盈利能力显著高于中小玩家。预计到2030年行业CR5将提升至55%以上，分散竞争的格局将被打破，形成少数头部玩家主导、细分赛道补充的竞争结构。



上市公司速览

比亚迪股份有限公司 (002594)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	4.2千亿元 >	57.8	19.8

蔚来集团 (09866)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
1.1千亿 >	106.8亿 >	7.7	-

小鹏汽车有限公司 (09868)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
2.8千亿 >	79.4亿 >	-46.7	-

中国永达汽车服务控股有限公司 (03669)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
98.2亿 >	546.0亿 >	-13.9	7.9

吉利汽车控股有限公司 (00175)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
893.6亿 >	1.8千亿 >	21.1	-

中国美东汽车控股有限公司 (01268)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
18.0亿 >	200.2亿 >	-9.6	5.7

广州汽车集团股份有限公司 (601238)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	981.8亿元 >	22.2	6.9

理想汽车 (02015)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
2.4千亿 >	1.2千亿 >	173.5	-

中升集团控股有限公司 (00881)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
190.8亿 >	1.7千亿 >	-6.2	6.3

中国和谐新能源汽车控股有限公司 (03836)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
72.0亿 >	200.3亿 >	28.2	5.9

广汇汽车服务集团股份公司 (600297)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	277.9亿元 >	-11.5	9.0

企业分析

1 蔚来汽车科技有限公司

▪ 公司信息			
企业状态	注销	注册资本	700000万人民币
企业总部	北京市	行业	汽车制造业
法人	李斌	统一社会信用代码	91110302MA01LLC14D
企业类型	有限责任公司(台港澳合资)	成立时间	2019-07-23
品牌名称	蔚来汽车科技有限公司	经营范围	新能源汽车整车及相关零部件的技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询；汽车零部件的批发；货物进出口、代理进出口、技术进出口；销售汽车。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

公司竞争优势

▪ 竞争优势
1.BaaS车电分离模式构成行业壁垒，为二手纯电流通价值保驾护航。二手车买家可延续电池租用方案，将车身与电池价值拆分，消除消费者对于动力电池衰减、残值下跌的核心顾虑，大幅降低二手电车估值不确定性。2.原厂完整数据检测+服务权益传承。全部车辆执行286项原厂标准化检测；官方认证二手车可继承换电、道路救援、NIO社区服务等生态权益，售后体系与新车体系打通。3.品牌置换内循环稳定供给。依托高端用户圈层，老车主升级置换意愿较强，持续提供精品准新车源，高端二手纯电细分市场具备较强品牌溢价。

蔚来汽车官网；蔚来官方二手车业务政策公告

2北京理想汽车有限公司

▪ 公司信息			
企业状态	存续	注册资本	160000万人民币
企业总部	北京市	行业	汽车制造业
法人	马东辉	统一社会信用代码	91110113MA028N339K
企业类型	有限责任公司(台港澳法人独资)	成立时间	2021-04-08
品牌名称	北京理想汽车有限公司	经营范围	制造新能源智能汽车整车；制造新能源智能汽车改装汽车、新能源汽车移动充电车、集装箱自卸式新能源接驳车；制造新能源智能汽车动力总成系统；制造新能源智能汽车关键零部件及配件；制造智能车载设备（高污染、高环境风险的生产制造环节除外）；制造锂离子电池的各种电池原材料及零部件配件，各种材料体系电池及电池包，固态电池等各种前沿新体系电池，电池单体、电池管理系统及电池组生产制造组装及检测设备；固态电池、锂硫电池、锂空气电池等前沿电池、燃料电池、质子交换膜、气体扩散层、金属双极板、电池制造设备、动力电池包、电池管理系统、电池检测设备等制造；新能源智能汽车技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询、技术推广；企业管理咨询；商务信息咨询；机械设备租赁；汽车租赁；从事旧机动车经纪业务；机动车充电销售；集中式快速充电站；销售新能源智能汽车及零配件、配电开关控制设备、汽车、机械设备、电子产品、计算机软硬件及辅助设备、日用百货、针纺织品、服装服饰；技术进出口；货物进出口；代理进出口【外商投资准入特别管理措施（外商投资准入负面清单）项目除外】；机动车维修（限色漆使用水性漆且喷漆和喷枪清洗环节密闭并配套废气收集处理装置）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；机动车维修（限色漆使用水性漆且喷漆和喷枪清洗环节密闭并配套废气收集处理装置）以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

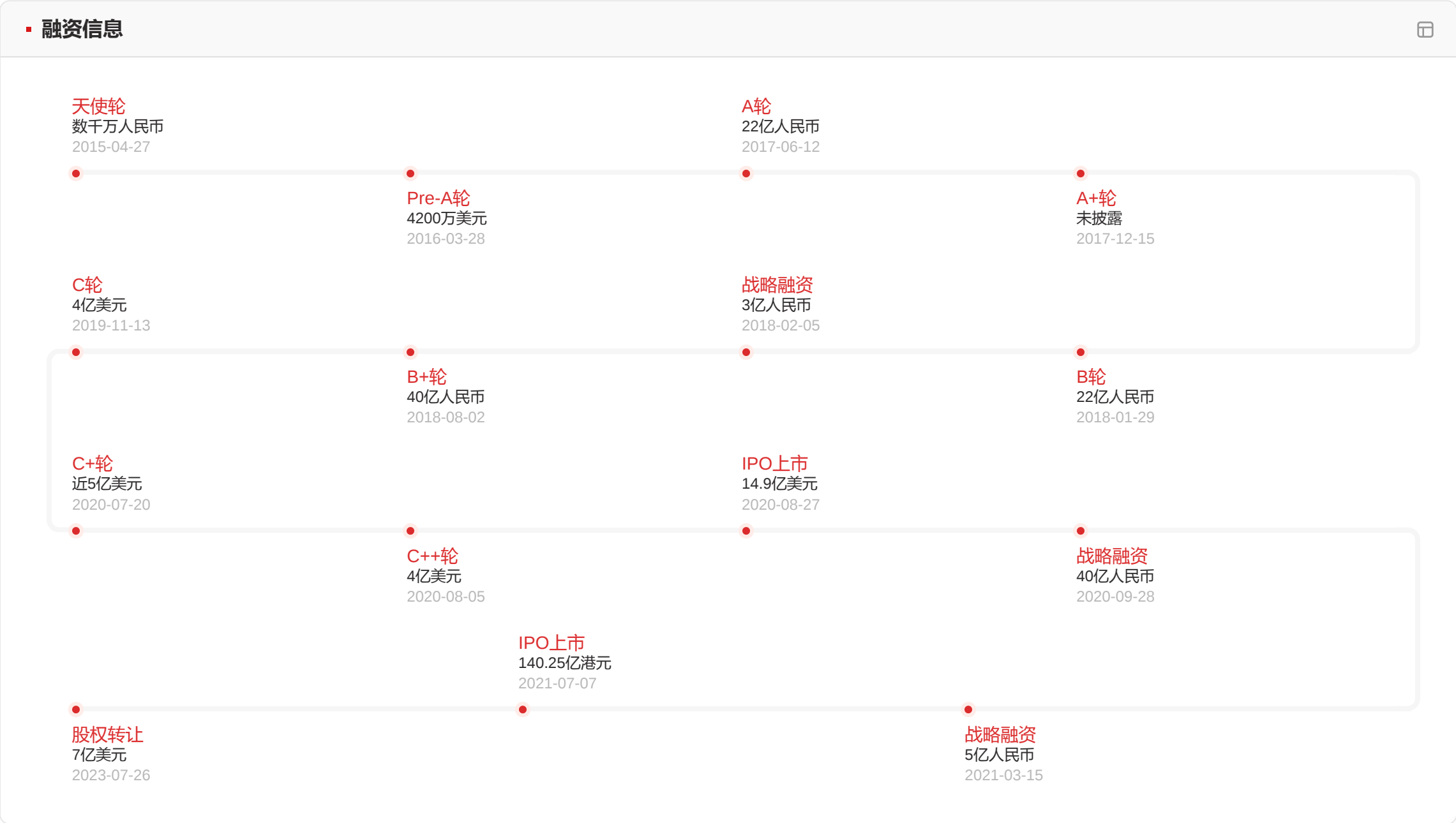
公司竞争优势

▪ 竞争优势
1.增程式赛道稀缺性优势。现阶段二手新能源市场增程车型供给较少，理想L系列、理想ONE存量庞大，在家庭二手新能源细分赛道形成差异化竞争。2.三轮标准化检测体系，车况高度透明。采用初检、复检、第三方独立检测三重审核机制，杜绝事故、水泡、火烧车辆，同步完整移交车辆App权限，解决智能二手车交易安全隐患。3.完善的质保与退车保障政策。官方认证车辆叠加延保服务，交付30天内若检出重大事故、水泡、火烧支持免费退车，降低家庭消费者购车风险。

理想汽车官方公众号；理想汽车用户服务协议

 广州小鹏汽车科技有限公司

▪ 公司信息			
企业状态	存续	注册资本	612631.578947万人民币
企业总部	广州市	行业	研究和试验发展
法人	何小鹏	统一社会信用代码	91440116MA59CU773U
企业类型	有限责任公司(法人独资)	成立时间	2016-05-11
品牌名称	广州小鹏汽车科技有限公司	经营范围	工程和技术研究和试验发展;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;充电桩销售;汽车零配件批发;汽车销售;机动车充电销售;集中式快速充电站;工业设计服务;新能源汽车整车销售;通信设备制造;互联网销售（除销售需要许可的商品）;机械电气设备制造;电气机械设备销售;电气设备销售;电力电子元器件制造;电力电子元器件销售;软件销售;软件开发;信息技术咨询服务;机动车修理和维护;非居住房地产租赁;机械设备租赁;仓储设备租赁服务;小微型客车租赁经营服务;物业管理;技术进出口;货物进出口;停车场服务;健身休闲活动;体育用品设备出租;体育场地设施经营（不含高危险性体育运动）;组织体育表演活动;租赁服务（不含许可类租赁服务）;公园、景区小型设施娱乐活动;柜台、摊位出租;会议及展览服务;广告发布;休闲观光活动;科普宣传服务;园林绿化工程施工;票务代理服务;城市公园管理;



公司竞争优势

竞争优势

1.大存量车型带来充足置换车源。小鹏MONA、P7、G6等车型持续热销，保有量稳步上涨，持续为二手市场输送车源，流通活跃度高。**2.标准化检测+灵活售后政策。**执行199项原厂检测规范，配套7天无理由退换、1年/3万公里延保，同时提供多样化二手车金融方案，降低购车门槛。**3.智能座舱与智驾资产持续保值。**二手车依旧支持OTA持续升级，智能辅助驾驶功能完整保留，区别于传统新能源车型，巩固二手产品价值。

小鹏官方二手车服务规范；小鹏汽车官网X-CERTIFIED业务板块

附录

法律声明

权利归属：头豹上关于页面内容的补充说明、描述，以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等，相关知识产权归头豹所有，均受著作权法、商标法及其它法律保护。

尊重原创：头豹上发布的内容（包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等），著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核，有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证，并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益，可依法向头豹（联系邮箱：support@leadleo.com）发出书面说明，并提供具有证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后，有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容，并依法保留相关数据。

内容使用：未经发布方及头豹事先书面许可，任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容，或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等），可根据页面相关的指引进行授权操作；或联系头豹取得相应授权，联系邮箱：support@leadleo.com。

合作维权：头豹已获得发布方的授权，如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利，发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、提起诉讼、进行上诉，或谈判和解，或在认为必要的情况下参与共同维权。

完整性：以上声明和本页内容以及本平台所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据）构成不可分割的部分，在未详细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。

成为头豹会员—享专属权益

- 成为头豹会员，尊享头豹海量数据库内容及定制化研究咨询服务
- 头豹已累积上万本行业报告、词条报告，拥有20万+注册用户，沉淀100万+原创数据元素
- 头豹优势：行业覆盖全、数据量庞大、研究内容应用场景广泛，并有专业分析师团队为您提供定制化服务，助力企业展业

报告次卡

任意10本报告
阅读权益（一年有效）

¥598 /年

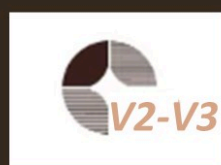
企业标准版



适用于研究频次高的用户或企业
无限量阅读全站报告
升级报告下载量
专享企业服务
定制词条报告

¥50,000 /年

企业专业版/旗舰版



满足定制研究需求的企业用户
定制深度研究报告
按需下载报告
分析师一对一沟通
专享所有核心功能

¥150,000+ /年

购买与咨询

咨询邮箱：

nancy.wang@frostchina.com

客服电话：

400-072-5588



头豹
LeadLeo

www.leadleo.com
400-072-5588