



随着保有量快速增长,新能源汽车的后市场规模也在不断扩大。根据中国汽车工业协会数据,今年一季度新能源汽车产销累计完成318.2万辆和307.5万辆,同比分别增长50.4%和47.1%,新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的41.2%。其中,一季度纯电车型销量同比增长47.7%,插电式混合动力车销量同比增长46.1%。

在后市场方面,前瞻产业研究院发布预测数据,2024-2029年新能源汽车后市场年复合增长率约为20%,到2029年市场规模约为2.9万亿元。从目前的产业分布来看,新能源汽车后市场主要包括二手车交易、维修保养、充换电以及汽车金融等相关产业。



二手车交易量增价难提 维保需求将达千亿元级

新能源汽车后市场调查

记者 刘宇 摄影 刘欣

新车领跑 二手车起步

“你看现在路两边停的展车和客户的车,大部分都是电车了,我开过电车后再换肯定还是换电车!”在北辰区浩物汽车园内,已经开了5年新能源汽车的车主冯先生感叹道。他告诉记者,今年打算换一台新的电车,新车型上能实现语音互动的车机系统、更新的辅助驾驶功能都是他关注的“点”。据中国汽车流通协会发布的数据显示,今年4月1-13日,全国乘用车新能源市场零售27.5万辆,比去年同期增长15%,新能源零售渗透率超过了五成,达到53.3%。“新能源汽车的智能化方面越做越好,更新换代较快,因此顾客的换车频率较高,尤其在一些年轻用户中尤为明显。”星途汽车天津地区负责人李丽娟表示,无论是新能源的新车还是二手车,年轻顾客都是消费主力,他们对新事物接受度更高,重视驾驶体验的同时也追求性价比。据中国汽车流通协会发布的数据显示,2024年全国新能源二手车共交易112.85万辆,同比增长47.9%。虽然新能源二手车的交易量呈现出明显上涨的趋势,但放在整个二手车市场中来看,新能源二手车的流通仍然处在“蓄力阶段”。

近期,记者走访了我市多家汽车二手车市场,不少经营者都表示燃油车仍是二手车市场中的主力,新能源汽车在店里的占比并不高,很多店里新能源汽车数量都还是个位数。究其原因,一方面是目前大部分新能源汽车的车龄还比较短,还没有进入流通交易的高峰期;另一方面,以年轻人为代表的新能源汽车主力群体更偏向于用在线平台发布交易信息,导致很多新能源二手车的车辆没有放在传统的展厅或者实体市场中。随后,记者登录了某头部二手车在线交易平台,截至4月19日的实时数据显示,天津地区的本地二手车车源有52371辆,其中新能源汽车只有12420辆,约占23.7%,远不及新能源汽车新车销售的渗透率。

值得注意的是,从新能源汽车的发展趋势来看,即便是在全国二手车市场整体出现波动的情况下,新能源二手车仍在逆势上涨。中国汽车流通协会相关负责人介绍,随着新能源汽车保有量的持续增长,再加上以旧换新政策的带动作用,越来越多的二手新能源汽车正在“涌入”市场。相关数据显示,2025年前两个月全国的二手车累计交易量285.25万辆,同比下降1.3%,与去年同期相比减少了3.75万辆,但二手车中的新能源品类却保持着上涨势头,2025年前两个月共交易18.94万辆,较2024年同期增长22.9%。

新车内卷 二手车压价

“我现在开的这辆电车去年买的,一共才开了几千里,刚问了一下,要是当二手车卖了得亏掉好几万元!”在广汽埃安天津体验中心内,车主贾女士看上了店里最新上市的车型,但咨询完自己目前正在开的车的残值,心里凉了半截。对此,门店负责人翟玉婷坦言:“现在新能源汽车新车的价格太卷了,而且目前国家对于以旧换新又有补贴,店里也是用尽各种灵活多变的政策,尽量让客户用最低的价格提走新车。”

从近两年的市场情况来看,新能源汽车车企动辄数万元的“官降”也成了常用手段,全国不少二手车车商都在直播平台和社交平台上吐槽主机厂(汽车生产商)“背刺”老车主,“前一天从车主手里7万元收上来的准新车,转头新车降价6.98万元起……”类似的桥段不断在市场中发生,让不少二手车车商在收新能源二手车时,充满了“危机意识”,除了少数几款流量大的车型以外,大部分二手新能源汽车收车议价时,折价都是“五折起”,即便是一两年的准新车也难逃“腰斩”的命运。根据乘联分会最新数据显示,2025年前三个月新能源乘用车市场零售242万台,均价是17万元;新能源汽车的均价也在逐步下降,从2023年的均价18.4万元,下降到2024年的17.1万元,再到2025年3月的15.6万元。

在新能源新车价格不断下探的压力下,二手车无论是残值还是整体均价也都在低位徘徊,导致了价格绝对值较低的小车相对更容易流通。在二手车平台上,从新能源二手车的价格区间分布也能看出低价产品好成交的趋势,以天津本地车源为例,在瓜子二手车平台上,全市1.2万辆新能源二手车当中,挂牌价在5万元以下的有3620辆,5-10万元的3884辆,10-15万元的2294辆,而30-40万元和40万元以上的高价车源挂牌量都刚刚过百辆,如此看来10万元以下低价车源整体占比已经超过了六成。从全国的情况来看亦是如此,中国汽车流通协会数据显示,截至今年2月末,新能源二手车交易的价格区间中,3万元以内、3-5万元、5-8万元几个价

格区间新能源二手车占比呈现出增长趋势,交易的车型方面,微型、小型、紧凑型车等小车型交易份额也在增加,车龄结构方面,两年以内车型交易量环比增长明显。

首任权益 二手车难享

“二手新能源汽车从价格上来看的确挺实惠,一两年的准新车动不动就比新车能省下大几万元,但二手新能源汽车一旦没有了首任车主的‘三电’(电池、电机、电控系统)终身质保,谁愿意拿十几万元去赌这个车的电池、电机不出问题?”从事二手车行业近二十年的车商田斌对记者说。他告诉记者,目前市场上大多数品牌都是针对首任车主提供“三电”的终身质保,车辆一旦进行二手车交易后,质保时间就会缩水成6年或8年,质保里程也会变成10万公里或15万公里。从去年到现在,田斌经手的10万元以上的新能源二手车交易,买家大都是从事汽车行业的“圈内人”,普通消费者对于失去“首任车主权益”的新能源二手车还是存在比较多的担忧。

的确,在二手车市场中,传统燃油车只要发动机、变速箱等关键部件没有大问题,其使用寿命和后期使用成本就相对可控、可预测,而新能源二手车的核心价值是在“三电”,尤其是车辆的动力电池,电池续航的衰减程度和寿命直接影响到车主后期的保值和使用成本,有的新能源二手车如果后期使用中电池出现问题需要自费更换,花费可能比车价本身还要高。从市场现状来看,全国范围内仍没有成熟、统一的检测评估标准,一般都只是在交易前要求原车主提供品牌店的保养记录,部分主流车型的车机系统内能显示“电池健康度”等基本信息,而车商一般也会检查一下“三电”系统有没有物理损伤、安全隐患以及动力电池是否有“异常跳水”等情况出现。即便如此,在后期用车过程中因“三电”问题而出现矛盾和纠纷依旧很难避免。

检测评估 大数据共享

随着越来越多的新能源二手车进入市场,车辆评估、交易方式以及后续纠纷处理等多方面的新形势和新问题,给整个二手车市场的监管带来了新挑战,也引起了主机厂(整车厂)、车商、交易平台以及广大消费者的广泛关注。2025年3月,中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《提振消费专项行动方案》,明确了延伸汽车消费链条,培育壮大二手车经营主体以及加强汽车领域信息共享,支持第三方二手车信息查询平台发展,促进二手车放心便利交易。为此,中国汽车流通协会专门启动了CADA(柠檬查二手车信息服务平台),该平台可以查询车辆的保险记录和部分维修保养记录。今年4月中旬,在天津市共建汽车消费新生态创新发展大会上,天津市二手车大数据公共服务平台(智车云途)也正式发布并启动,该平台通过整合多部门的数据,破解行业数据孤岛、诚信体系缺失等痛点,构建了覆盖汽车交易、后市场、金融与监管的全生命周期服务体系。

在各级管理部门和平台不断推动信息共享的同时,主机厂作为车辆信息的源头,在二手车流通过程中的作用也越来越重要。“关于新能源二手车还能用多久、跑多远,甚至是在市场中还值多少钱,这些信息其实主机厂和相关的智能平台将来都有可能实现快速评估或者给出参考数据。”浩物新能源二手车负责人扈朝洋分析道,如今的新能源汽车具备互联网属性,无论是行驶里程、行车时间、电池充放电次数等基本信息,还是行驶速度、行驶区域、充电频率等使用习惯,都能通过车机平台同步到互联网,再通过大数据技术保存并加以利用,基于这些信息来测算车辆“三电”的剩余寿命甚至是二手残值也都是有希望实现的。

此外,从事新能源第三方检测服务的企业和平台不断涌现,检测设备和技术也在朝着精准化和专业化方向发展。比如,目前已经有第三方企业引入了宁德时代的专业电池检测技术和品牌支持,通过智能转接枪、气密漏液检测仪、UDS诊断仪(汽车电子系统诊断设备)等先进设备,进行线下物理勘验,再结合线上数据分析,来精准评估电池健康度和异常衰减风险,同时也能排查事故、水泡风险。在售后的方面,一些第三方检测机构还推出了“回购”和“维修保障”,比如,对于购买了检测报告的车辆,在90天或5000公里内,使用过程中发现车辆存在“三电”系统安全、电池健康检测失误等错检,经复检确认后,该机构承诺将按照合同约定对车辆回购或维修。

维保

市场规模年复合增长率超三成 维修技术人员不足10万缺口大

“一台十几万元的燃油车,小保养四五百元,大保养接近千元,反观同价位的新能源汽车,尤其是纯电车型,由于没有发动机和变速箱,例行保养的费用也就两百多元!”天津星瑞元客服业务负责人肖永恒帮记者算了一笔账,他告诉记者,保养对于燃油车品牌4S店来说是重要的利润来源,而新能源汽车上的“三电”和车机系统维护更新业务并不是新能源汽车品牌店的主要利润来源。在维修方面,与相对成熟的燃油车维修市场相比,目前大部分新能源汽车的维修还是以品牌经销商和主机厂为主。其原因一方面是各个品牌的车机系统、核心零部件的设计和使用都相对独立,二级市场上也很难找到可以通用的标准件;另一方面,新能源品牌维修的技术和相关培训工作也大都各主机厂自成体系。

不过,随着新能源汽车的保有量不断增加,早期的新能源汽车已经陆续“走出”了保修期,底盘、轮胎、刹车、空调系统等部件维修需求也在不断增加,后市场的消费重心也在转移。比如,新能源汽车由于重量普遍高于传统燃油车,导致轮胎、刹车的磨损程度也相对更高,车主更换轮胎和刹车配件也会更频繁。天猫养车负责人表示,这些需求有望形成规模达千亿元级别的新能源汽车后市场,该市场的年复合增长率将达到30%以上。

今年3月在北京举行的中国电动汽车百人会论坛

上,途虎养车总裁胡晓东曾表示,我国新能源汽车产业已完成了“量”的积累,正在走向“质”变,而新能源汽车后市场,是影响中国向“新能源汽车强国”升级的关键环节。面对如此大的市场,主机厂、电池厂本身以及授权服务网点的覆盖率却相对不足,市场中现有的大量汽修工和技师在数字化维修业务能力方面也明显缺失,这些都是目前亟待解决的问题。在全国汽车维修市场中,能承接新能源汽车维修业务的企业还不到2万家,从事新能源汽车维修的技术人员也不足10万人,新能源汽车与维修技术人员比例达到了300:1,业务缺口和人才缺口都是新能源汽车后市场目前所面临的主要问题。对此,一些布局较早的汽车服务平台,已经开始在人才培养上发力,通过线上培训课程帮助维修技师构建系统化知识体系,再通过线下培训和考核,完成新能源汽车维修技师的合格认证,并且根据市场需求区分了“新能源整车维修”和“动力电池专修”两个培训方向,截至2024年年底接受过途虎养车新能源维修技术培训的技师数量已经超过4000人。

此外,天猫养车的数据显示,除了维修保养服务的消费重心转移以外,在新能源汽车后市场中,消费主体和消费需求也在快速变化,女性消费者的需求增长,正在推动车辆美容、贴膜、改装等需求爆发。与此同时,AI(人工智能)技术的加持也在推动新能源汽车后市场商户的进化,比如AI数字诊断、AI门店教练、AI定价等新功能,为新能源汽车后市场商户带来整体运营场景的全面革新。



充电

去年充电桩保有量超1200万台 今年3月电池需求增长逾六成

除了维修保养市场,新能源汽车的补能方式从传统的加油变成充电,让电能和电池需求逐渐成为新能源汽车市场的“主角”,动力电池和充电桩代替了以往的油箱和加油站,汽车的配套产业链也被重塑。

据了解,目前市场上,新能源汽车主要分为纯电动、插电式混合动力(简称插混)、增程式混合动力(简称增程)和燃料电池等品类,不同品类对于充电补能的需求也不尽相同。据了解,近年来,为新能源汽车补能的充电桩行业,正在不断加速洗牌。《2025-2030年全球及中国充电桩行业市场现状调研及发展前景分析报告》数据显示,截至2024年年底我国公共充电桩保有量达358万台,私人充电桩保有量达924万台,包括理想、小鹏、小米、华为等在内的新能源车车企都曾表示计划大规模建设超快充充电桩,而蔚来、宁德时代等企业则是选择合作推广换电模式。从整体电能市场运营情况来看,虽然充电桩运营属于重资产运营,但随着新能源汽车保有量提高,布局较早的企业凭借地段优势,获得较高的客流量,已有头部运营商开始呈现出盈利趋势。据中国充电联盟统计,截至2025年年初,我国公共充电桩运营商市场占有率排名前四的企业,合计占比达到了58%。

作为新能源汽车电能存储设备的动力电池,生产企业相对集中。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树分析,从最新的需求数据来看,乘用车电池需求增长一直保持高位。

2025年3月,纯电动乘用车的电池需求同比增长62%,而插混乘用车的电池需求同比增长25.9%。从电池装车占比看,近几年动力电池的需求结构也在快速变化之中。比如,2020年还是纯电动乘用车第一、纯电动客车第二、纯电动专用车第三的格局,而插混乘用车只是排名第四。到了2025年,纯电动乘用车仍然保持第一,而插混乘用车已经上升到第二。不难看出,插混乘用车的电池用量增长相对比较迅猛,其占比已经从2021年的7%上升到2025年的18.4%,增加了超过11个百分点,而纯电动乘用车则下降到64.4%,即便如此,两种乘用车占比总和依旧超过了八成,是电池需求的绝对核心。

“在新能源体系下,‘整车为王’的特征会越来越明显,整车企业造电池或整车企业联合相关电池企业共同造电池也是未来的趋势!”对于新能源产业链的发展趋势,崔东树预测,未来随着整车企业日益强大,其对上游产业链的控制能力会进一步加强,同时对下游的品牌营销能力也将加强。

