

新车“变身术”：拼销量卷出“零公里二手车”

“这款2023年产的一汽-大众探岳GTE，上牌时间在2024年7月左右，从出厂至今几乎没人开过，现在售价仅14.48万元。”北京丰台区一家二手车门店的销售经理近日向记者介绍，“如果确实愿意购车，可以再谈价格。”

这类车在二手车市场上并不罕见。记者近日通过易车App二手车板块、懂车帝二手车交易平台等找到了近千辆公里数低于100公里的“准新车”，几乎覆盖所有主流品牌，又被称为“零公里二手车”。

所谓“零公里二手车”，是指正常完成车辆上牌手续，名义上属于二手车，但实际行驶里程极低的在售车。近期“零公里二手车”被热议，这背后正是国内汽车市场的内卷。

在业内看来，价格战和市场供需失衡下，从新车变身的“零公里二手车”成了主机厂和汽车经销商应对库存压力和销量目标压力的“泄洪口”。



市场走访

“零公里二手车”几乎涵盖主流品牌
价格“打骨折”

记者注意到，上述这辆一汽-大众探岳GTE插电混动2023款280TSI豪华Plus进阶版，显示行驶里程不到100公里，连车内方向盘的保护膜都没有撕掉。销售经理称，这些车都是直接从车源地上牌，然后发运到这里进行售卖的。车内的机油、机滤均未更换过。

该销售经理称，此类“零公里二手车”由厂家直接卖给二手车门店，门店再转卖给消费者。“正因为我们是全国连锁二手车门店，企业信任，才能拿到车源。一般二手车商是拿不到的。”

在一二手机网站上，有4辆表显行驶里程不足100公里的北京X7 2023款1.5T优享+车型，其中2辆价格为7.39万元，另2辆价格分别为7.88万元和7.39万元，都在2025年3月完成的上牌。而该款新车定价为11.99万元。

此外，在其他二手车平台上也

有多款年限短、表显行驶里程不到200公里的新车，包括东风日产天籁等多个主流品牌。记者致电了解到，这些“零公里二手车”有的是从厂家发来，有的是从4S店下沉而来。

记者通过线上平台懂车帝搜索发现，一款五菱宏光MINI EV 2024款马卡龙进阶版215公里车型，标注行驶里程100公里，初次上牌时间为2025年6月，价格为2.88万元，而该款新车价格为4.68万元。

“目前这款车还是临时车牌状态，几乎没开过，基本就是新车的车况，价格很划算。”作为该车的销售公司，环京地区一家二手车门店销售经理介绍，“这是4S店清库存的车。”记者在现场发现，该车内部的保护膜还未完全清除，轮胎几乎无使用痕迹。

热议背后 新车市场无序“价格战”

栾桂金表示，之前就存在“零公里二手车”，但最早的时候它的定义是4S店把展车或试乘试驾拿出来给员工当福利，那时候还限购，而且只能半年一次。做着做着大家发现这是一个很好的销量宣泄出口，再加上现在销量压力大，因此“零公里二手车”就大范围流通。“指标太高完不成，找到一个渠道销售出去，各方都很开心。”

那么，话题刷屏的“零公里二手车”，现在规模到底有多大？

栾桂金分析，“零公里二手车”的销量目前约占二手车市场总销量的5%—10%。如果按照2024年的二手车交易量来看，全国二手车累计交易量1961.42万辆，“零公里二手车”的交易量应该在100万辆—200万辆。其中，流向海外市场的“零公里二手车”规模不足百万辆。

一位不具名的业内专家直言，“零公里二手车”是部分车企与经销

商库存压力大、销量不佳的产物。

他认为，对企业来说，为了去库存，哪怕是新车当二手车卖，也比放在仓库里不流通好。另一方面，由于欧标在不断更新，中国车企出海也要不断升级产品、系统。而二手车可以不受欧标限制，所以一些厂家将新车处理成“零公里二手车”，以便出海。

有车主直言，换车不会考虑二手车，因为车况、公里数等很难有保障，也无法分辨到底是不是事故车。也有多位车主有不同看法，在了解何为“零公里二手车”后，他们觉得如果有购车需求且能找到渠道，会考虑这种车，便宜且和新车基本没有区别。

一个需要注意的问题是，“零公里二手车”虽然车况与新车接近，但实际上其享有的售后保障和权益可能与新车有所不同。即便车辆并未实际使用过，只要以二手车名义流入市场，便失去了相应的质保权益。

解决之道 缓解供需失衡 盘活真正的二手车

“零公里二手车”泛滥对于二手车行业有什么影响？栾桂金认为，这会冲击和挤压二手车行业，尤其是对“准新车”影响很大。

作为从业者，陈吉的感受很明显。“‘零公里二手车’会吸引走一部分客户群体，还会影响到同价位的二手车。例如消费者本来预算5万左右买一辆二手车，但当同样价格的‘零公里二手车’可以满足需求时，往往消费者可能会放弃选择二手车。”

陈吉认为，从价格上来说，“零公里二手车”对二手车市场是降维打击，二手车商之间的竞争会有最基本的市场收购价底线，但这种车没有。他会考虑根据“零公里二手车”的车型调整自己所售卖的二手车车型，避免直面与其价格竞争。

在业内看来，如果仍有大批量“零公里二手车”，二手车市场的竞争会更加激烈，冲击也会更大。

业内还指出，“零公里二手车”的大规模出现也与新车无序价格战等因素有关。新车价格战不仅让“零公里二手车”现象突出，也影响了整体二手车市场的发展，目前二手车存在析出率相对较低、车源分散、信息不透明、车况质量参差不齐等痛点问题。最根本的还是需要解决无序价格战等“内卷式”竞争。

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟认为，国内对于这类缺乏管理措施以及相应的监管机制，建议商务部联合证监会一同治理，或者可参考美国证券交易委员会对于虚构销量增长造假行为的规定，对汽车公司有意利用“零公里二手车”模式提前确认销售和业绩的不正当行为进行处罚。

据了解，日前商务部已召集部分整车企业、二手车交易平台和行业协会，共同就“零公里二手车”相关问题进行专题研讨。（贝壳财经）

车源调查 主机厂“放水”二手车商“拼团”接盘

雄安顶点汽车总经理阴越告诉记者，目前“零公里二手车”确实炒得比较热，自己也有涉及这方面的业务。“对于消费者来讲，这种车的确是优惠，会吸引消费者产生购买的想法。对于我们二手车商来讲，如果不做这方面的业务，可能客户就会慢慢流失了。”据介绍，他的车源大部分来自4S店。

不过，实际上目前“零公里二手车”的车源多样，并不仅限4S店。

二手车交易平台天天拍车副总裁栾桂金对记者透露，一是来自汽车租赁公司，作为主机厂的大客户，其会大规模批量采购，同时会多拿一部分进行分销，赚取价差。二是4S店压货的超库存车，部分4S店一般会通过融资租赁的形式进行压货，如果临近还款期，4S店可能会把这部分车投放到市场上快速变现，用来偿还贷款，只能以“零公里二手车”的形式售卖。三是主机厂可能会利用新能源汽车补贴漏洞，多生产车进行上牌进而拿到补贴，这部分车最终会以“零公里二手车”的形式流通到市场上。四是大客户拼单拼出来的车，包括库存车或老款车型。

乐选优车二手车超市总经理陈吉提到：“在我们二手车市场里就有一家专门卖‘零公里二手车’或库存新车的店铺，车源基本来自汽贸公司的分销渠道。”一般汽贸公司去买批量车，汽贸公司再从中转出一部分给二手车商。“一般的二手车商很难直接对接主机厂拿货。”

二手车从业者吴语（化名）告诉记者，一些采用先大定的新能源汽车品牌，如果消费者想要退定，部分订单可能会流入二手车商手里，这部分车最终也会以“零公里二手车”出现在二手车市场。

在记者走访花乡二手车市场时注意到，较大店面的以及十余家规模较小的二手车商都称自己并无此类车源。有两位二手车商说，“零公里二手车”需要有一定的关系才能从厂家或者4S店拿到车。

在栾桂金看来，“零公里二手车”并非灰色产业链，其正常交了购置税，属于正常的业务。

多位律师也告诉记者，“零公里二手车”属于正常业务，一方面其并没有假冒新车，是以二手车的名义进行销售。另一方面，合规上牌，合规交税，再进行售卖。