



二手车行业破堵点启新局

■本报记者 冯雨瑶

“金九银十”汽车消费旺季来临,多地将二手车纳入财政补贴范围。二手车从过去汽车消费的“配角”,逐渐变为激活市场的重要抓手。

近十年间,政策从明确二手车商品属性、取消限迁、下调经销增值税等方面破除制度障碍,打通二手车跨区域流通瓶颈。跨区域交易活跃度持续走高,新能源二手车快速放量。但与此同时,新车价格大幅波动、数据孤岛、行业检测标准不统一等痛点,仍制约二手车行业进一步扩容。

二手车行业未来将走向何方?近日,《证券日报》记者采访了多名业内专家、从业人员。大家认为,伴随交易业态迭代、“汽车+”跨界消费场景落地,二手车市场正加速从区域分散交易迈向全国统一大市场。

发展加速

“近年来,二手车作为汽车流通循环的核心枢纽,在稳消费、畅循环、惠民生中的战略地位愈发凸显。”中国汽车流通协会会长肖政三表示。

中国汽车流通协会发布的数据显示,2025年,全国二手车交易量达2010.8万辆,首次突破2000万辆大关,创历史新高。而2016年,这一数字仅为1039万辆。2026年上半年,全国二手车交易量达971.32万辆,同比增长1.50%。与新车销量基本持平。新能源二手车渗透率也在稳步攀升,已从2022年底的3.6%提升至2026年4月的11.6%。

“2025年二手车交易规模超过2000万辆、今年上半年二手车交易量与新车销量基本持平,说明二手车市场已经进入存量阶段。”中国汽车流通协会副会长罗磊对《证券日报》记者表示。

肖政三认为,在交易规模创下新高的同时,二手车产业价值持续放大,整个行业正在发生全方位、深层次的结构性变革。一方面,二手车与新车市场的协同互补效应增强,主机厂、经销商集团全面布局二手车置换业务,以旧换新、置换升级成为打通汽车产销循环、激活存量消费的核心抓手。另一方面,新能源汽车保有量持续攀升,带动其二手车交易快速放量,一批专注新能源二手车经营的企业探索出成熟的经营模式,成为行业增长新亮点。

跨省转籍率是衡量市场成熟度的主要指标之一。据中国汽车流通协会发布的最新数据,2026年8月,二手车转籍率为30.80%,相比去年同期基本持平。

二手车交易在线服务平台天天拍车的

交易数据显示,上半年该平台二手车跨省买卖交易占比已经达到68.6%。“这受益于国家全面取消二手车限迁等政策红利。同时,本地车源与需求的错配客观存在,二手车经营者也有主动跳出本地市场、面向全国更广阔市场寻找优质车源和客户的现实诉求,进一步推高跨区域交易规模。”天天拍车副总裁张岚对《证券日报》记者表示。

“新媒体网红车商、品牌专营等新业态,也助推跨区域交易规模进一步放大。”罗磊表示。

堵点仍存

二手车市场加速发展,但堵点、痛点依然存在。

张岚介绍,当前经营环境更复杂,行业竞争加剧。二手车市场不仅要直面新车降价带来的客户分流,行业内商户的竞争也日趋白热化。依靠信息差盈利的传统模式逐步失效,商户必须提升车辆流转效率,转向精细化运营,否则极易被市场淘汰。

肖政三表示,近几年,伴随着新车市场竞争加剧,新车价格出现较大波动,导致二手车残值频繁变动,直接影响到二手车企业的收车和卖车,严重挤压了二手车经营利润,导致行业亏损面扩大,有些企业遇到短期的经营困难。

一位二手车从业人士也对《证券日报》记者表示:“新车价格大幅波动,车商收车风险陡增,收车后车辆贬值极易造成亏损。”“行业出现场地供给过剩。以成都为例,当地二手车车位实际需求约2万个,但供给已经超过6万个,空置率走高、客流下滑。”成都宏盟汽车集团有限公司董事长胡伟对《证券日报》记者表示。

流通交易环节同样存在突出堵点,主要集中在车况信息壁垒、行业检测标准不统一两大方面。

张岚表示,传统燃油车存在车况信息不全、信息更新滞后的问题。而新能源车又存在新问题,电池健康度这类信息,以及如新能源汽车电池权属转移、车机换绑、智驾权益、换电权益等特有的车辆权益信息相对封闭,第三方平台很难完整快速获取,给二手新能源车辆的流转带来障碍。

“行业检测标准尚未统一。市场上各类机构检测口径、评判维度各不相同,买卖双方对车辆状况、实际残值的认知容易出现偏差,由此引发交易争议,一定程度上抬高交易沟通成本,制约流通效率提升。”张岚进一步表示。

罗磊表示,目前二手车跨省交易尚存

的主要堵点为异地发票不互认,跨地区购车存在重复开票问题。该问题已被纳入监管关注范畴,有望在年内得到大幅改善。

供应链金融短板,制约行业规模化发展。“目前缺少成熟的供应链金融产品,限制行业做大做强。”胡伟认为,“未来伴随相关金融产品落地,行业将进一步规模化、规范化。”

增长空间足

从长期潜力看,二手车市场增长空间充足。业内判断,中长期二手车市场交易量有望实现翻番。

“庞大的汽车存量叠加‘油换电’浪潮,车主换车周期持续缩短,置换需求不断释放。”张岚表示,二手车产业链长,覆盖交易流转、车辆整备维修、汽车金融、售后维保等环节,整条产业链蕴藏巨大产业升级与消费升级机遇。

今年6月,《关于公布汽车流通消费改革试点城市名单的通知》(以下简称《通知》)和《关于培育壮大汽车后市场消费若干措施的通知》同步发布。《通知》公布了40个汽车流通消费改革试点城市及其重点改革创新方向,其中沈阳、芜湖、西安等8个城市重点聚焦二手车流通改革。

记者注意到,多个试点城市正推进二手车流通改革。例如,芜湖将推行二手车流通“一证通办”、培育头部经销企业、完善交易管理制度,推动二手车从“一车一况”走向标准化、品牌化、国际化。在西安,沣东新城打造的沣东汽贸馆车里新场,定位全链条汽车产业生态综合体,同步完善售后保障体系,打破二手车售出无保障的行业潜规则。

企业也在探索二手车全生命周期消费新场景。胡伟介绍:“公司正在探索‘汽车+’跨界融合的消费新模式,不再只满足车辆交易的单一功能,而是融合二手车销售、车辆改装、越野体验等多项功能,将生活场景融入二手车消费,以此匹配当代消费者需求。”

另外,二手车出口已成为行业发展的新生力量。2019年下半年开始,我国开展二手车出口工作,历经六年多的发展,出口规模逐年增加。中国汽车流通协会发布的数据显示,2025年全年二手车出口总量为60余万台。肖政三表示:“二手车出口为行业开辟了全新增长赛道,形成‘国内流通+海外出口’双向发展新格局。”值得关注的是,随着2025年11月《关于进一步加强二手车出口管理工作的通知》发布,长公里二手车出口业务稳步提升,二手车出口行业将进入到一个更加稳健的发展时期。

盘古智库高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示,盘活二手车市场要抓好三点:归集车辆全生命周期数据、出台新能源二手车电池健康度分级国家标准、简化跨省转籍流程。“唯有实现信息透明、标准统一、流通便利,二手车才能转变为汽车消费的枢纽环节。”

随着二手车流通改革持续推进,张岚认为,未来两到三年,二手车行业将加速告别地方小市场模式,向全国统一大市场迈进,朝着更规范、更有序的方向演进。

中国汽车流通协会发布的数据显示

2025年,全国二手车交易量

达2010.8万辆

首次突破2000万辆大关

而2016年,这一数字仅为

1039万辆

2026年上半年

全国二手车交易量

达971.32万辆

同比增长1.50%

二手车交易如何穿越信任迷雾

■冯雨瑶

二手车市场,信任问题长期存在。一个典型的现象是,普通消费者很难甄别事故车、泡水车,使得不少潜在买家就此止步。由此带来的后果是行业交易效率偏低,发展空间受到明显束缚。因此,二手车交易如何穿越信任迷雾,是行业急需解决的一大难题。

此前出台的一系列改革举措,解决的是限迁、商品属性、税负等制度障碍,让车辆“能流动”。但这不等于交易信任自动建立,数据孤岛、检测标准不一等壁垒,依然横亘在市场面前。

燃油车的事故、维保记录本就存在断层,新能源二手车的普及进一步放大了数据难题。三电权属、车机绑定信息、智驾及换电权益等,很难随车完整转移,附着在车上的权益无法同步交接。另外,不同检测机构评判口径各异,买卖双方对车况、残值的判断容易出现偏差,交易纠纷随之增多。

因此,行业想要释放长期潜力,需要攻克信息不对称催生的信任问题。

这需要多方协同搭建车辆全生命周期数字化档案。有序推动保险、维修、车企相关数据开放共享,打破各主体间的数据孤岛;完善统一的二手车检测评估标准,形成具备公信力的车况评价体系。针对新能源车型,还需厘清转让规则,让权益随车辆同步完成权属转移。

二手车出口业务的开拓,同样离不开信任体系的支持。国内存量车辆走向海外市场,海外客户首要关注的便是车辆真实状况。想要持续做大出口业务,除了完善海外售后与零部件配套,还需要建立可溯源、可核验的车况体系,提升中国二手车的海外口碑。

二手车是激活汽车消费的一个重要抓手。能否建好标准化、可溯源的信用底座,将决定二手车市场发展的成色。唯有让车况信息可信、资产权益可流转,市场才能持续释放消费潜力。

车市旺季新变化:

燃油车让利清库 新能源车密集上新

■本报记者 李如是

每年9月至10月是国内车市传统的“金九银十”旺季,过去依靠假期消费红利迎来销量集中释放,但今年旺季效应弱化。中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会数据显示,9月1日至27日,全国乘用车市场零售125.8万辆,同比下降29%;其中新能源市场零售82.7万辆,渗透率约65.7%。总量承压之下,市场呈结构性分化:传统燃油车加速让利清库,新能源新车密集投放。

走进昆明车市一线,这种分化清晰可见——燃油车展厅冷清,降价促销成为常态;新能源车展厅看车、试驾的客户明显更多。但多位销售人员向记者反映,订单转化不及预期,不少消费者选择延后购车。

黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示,国内汽车市场已进入存量竞争阶段,销量主要依靠置换、增购支撑,很难再现单一时点的集中爆发式增长。同时,电动化、智能化转型使新能源车迭代速度大幅加快,新车发布不再受传统淡季限制,持续的新车曝光和密集上新使需求趋于均匀释放,稀释了“金九银十”的集中效应。

燃油车大幅优惠

今年以来,燃油车市场份额持续收缩,

价格体系随之松动。年初,宝马宣布调整旗下31款车型零售指导价,此后降价潮从豪华品牌蔓延至合资与自主品牌阵营。国庆期间,保时捷、奔驰、宝马、奥迪多款車型均有大幅优惠。

有业内人士向记者透露,新车改款换代叠加电动化替代加速,老款燃油车库存压力持续攀升,今年降价主要是为去库存。

中国汽车流通协会调查显示,9月,汽车经销商库存预警指数为63.2%,同比上升8.7个百分点。54.2%的经销商认为今年“金九银十”旺季效应明显弱于往年,33.7%的经销商认为旺季效应基本消失,仅3.6%的经销商认为表现优于往年。需求走弱与库存高企并存,“旺季不旺”特征明显。

多位燃油车经销商向《证券日报》记者表示,国庆假期到店客流并未明显放大,以旧换新政策成为当下拉动成交的最大动力。不少客户将购车计划推迟至年底促销节点,观望心态普遍。

国贸期货研报显示,国内乘用车消费偏弱,居民购车意愿不足,车企依靠降价促销拉动订单;出口成为重要支撑,自主品牌持续开拓海外市场,对冲国内需求下滑。从后市来看,“金九银十”有望带来阶段性产销回暖,但整体难以扭转全年偏弱格

局。多地汽车消费刺激政策落地,叠加新车集中上市,短期乘用车零售有望边际改善。

张翔表示,价格体系重构之下,传统燃油车板块正在经历一场深层次的供需再平衡。

新能源车成核心支撑

传统燃油车需求疲软,新能源汽车成为市场核心支撑,正在密集上新。根据杰兰路《新车发布周报》数据,9月21日至30日,有26款新车密集发布,包括腾势Z9S、长安启源Q06、长城猛龙PLUS灵魂版等,纯电、增程、插混全品类齐发。仅9月23日单日,就有9款新车集中亮相。

进入10月,上新节奏延续。吉利银河战舰700定档10月10日,比亚迪大汉将在10月13日正式上市,2026款理想i6计划月底发布。新能源车企集中投放新车,意在借假期客流与补贴窗口拉动订单,同时为四季度冲量提前积累口碑。

值得一提的是,国庆假期,看新车成为游客打卡的新方式。昆明公园1903的小米之家坐落于一栋欧式教堂风格的建筑内,刚上市的新系列SUV引发围观。不少消费者坐进车内体验智能座舱、询问续

航。除小米外,零跑、理想、长城等品牌门店同样落地于此,看车、试驾成为街区常态画面。

体验新品,正取代节假日促销成为到店的核心因素。一位在小米之家下单澎湃N90 Max的顾客告诉《证券日报》记者:“之所以选择在这个时间点下单,并不是因为店里有额外优惠,而是假期时间比较充裕,可以更认真地了解和试驾之前关注的车型。”

张翔表示,对消费者而言,车型集中上新提供了更从容的选择空间,节假日则带来更充分的决策周期;对车企而言,“金九银十”比拼的已不再是发布车的量与促销力度,而是新品能否凭借产品力,在客流高峰阶段到店热度转化为订单交易量。



中国汽车流通协会发布的数据显示

2025年,全国二手车交易量

达2010.8万辆

首次突破2000万辆大关

而2016年,这一数字仅为

1039万辆

2026年上半年

全国二手车交易量

达971.32万辆

同比增长1.50%

二手车交易如何穿越信任迷雾

■冯雨瑶

二手车市场,信任问题长期存在。一个典型的现象是,普通消费者很难甄别事故车、泡水车,使得不少潜在买家就此止步。由此带来的后果是行业交易效率偏低,发展空间受到明显束缚。因此,二手车交易如何穿越信任迷雾,是行业急需解决的一大难题。

此前出台的一系列改革举措,解决的是限迁、商品属性、税负等制度障碍,让车辆“能流动”。但这不等于交易信任自动建立,数据孤岛、检测标准不一等壁垒,依然横亘在市场面前。

燃油车的事故、维保记录本就存在断层,新能源二手车的普及进一步放大了数据难题。三电权属、车机绑定信息、智驾及换电权益等,很难随车完整转移,附着在车上的权益无法同步交接。另外,不同检测机构评判口径各异,买卖双方对车况、残值的判断容易出现偏差,交易纠纷随之增多。

因此,行业想要释放长期潜力,需要攻克信息不对称催生的信任问题。

这需要多方协同搭建车辆全生命周期数字化档案。有序推动保险、维修、车企相关数据开放共享,打破各主体间的数据孤岛;完善统一的二手车检测评估标准,形成具备公信力的车况评价体系。针对新能源车型,还需厘清转让规则,让权益随车辆同步完成权属转移。

二手车出口业务的开拓,同样离不开信任体系的支持。国内存量车辆走向海外市场,海外客户首要关注的便是车辆真实状况。想要持续做大出口业务,除了完善海外售后与零部件配套,还需要建立可溯源、可核验的车况体系,提升中国二手车的海外口碑。

二手车是激活汽车消费的一个重要抓手。能否建好标准化、可溯源的信用底座,将决定二手车市场发展的成色。唯有让车况信息可信、资产权益可流转,市场才能持续释放消费潜力。



本版图片由企业提供