

车企去库存 “零公里二手车”热卖

有车企将下线新车直接上牌,二手车商为套取置换补贴

近日,一则商务部门针对“零公里二手车”乱象启动调查,并约谈部分车企、行业协会及二手车平台的消息在网上流传。消息称,会议主题是要求打击虚假销售、套取补贴等行为,强调规范市场秩序。

记者联系多位业内人士了解到,该闭门会议确实存在,但主要是听取企业汇报各自的情况,参会车企为主动报名。



网络图片

消费者用车成本可能不降反升

中国汽车流通协会专家、二手车行业资深从业者王萌表示,从行业角度看,“零公里二手车”并不是近期出现的偶然现象,而是持续了十数年,甚至更长。国外成熟市场的新车改装及租赁公司、金融公司的机构车辆等都有类似的行为,属于“变相降价”。

当前中国汽车市场价格战日益激烈,与本就处于低位的新车相比,“零公里二手车”的价格相当夸张,它们普遍比4S店报价低上万元乃至数万元。这成为市场上“零公里二手车”增多的根源。

汽车后市场及二手车交易领域资深从业者胡博表示,“零公里二手车”隐含着汽车行业的“潜规则”,本质上是某些车企和4S店联合去库存的灰色手段,让新车变成名义上的二手车。

胡博结合网络相关统计信息推算认为,传统燃油车的“零公里二手车”占整个传统燃油二手车市场的比重可能在1%至3%,主要是一些展车,试驾车和滞销车型。新能源的“零公里二手车”占整个新能源二手车市场的比重可能在3%至5%,比重较高主要是因为技术迭代快,部分车型上市后迅速被新款替代,少数新能源车型的占比可能达到5%至8%。

“零公里二手车”乱象背后存在不少隐忧。有业内人士直言,这种做法让补贴政策存在被变相套用的风险。部分二手车商利用车辆置换补贴规则,通过报废车置换方式获取1.5万至2万元国家补贴,这种操作扭曲了政策设计。同时,消费者权益保障体系可能出现漏洞。购买“零公里二手车”看似与买新车差别不大,但部分品牌将丧失首任车主专属权益,如终身质保等核心服务。此外,由于车辆已完成首次过户,再次转售时残值率将显著低于常规二手车,实际用车成本可能不降反升。

为何会出现“零公里二手车”?

近期,长城汽车董事长魏建军公开发声,称“零公里二手车”乱象破坏市场规则。他指出,现在有一种怪象叫“零公里二手车”。也就是说,新车上完牌照就算注册了,表面上好像卖出去了,实际上成为了二手车。

“这种‘零公里二手车’现象,要进行限制的话,处理起来会比较难。毕竟,这里面有些属于正常操作。”一名汽车行业协会负责人告诉记者。

记者了解到,魏建军所炮轰的“零公里二手车”,在其看来,存在一系列问题,导致行业不健康发展。

例如,数据造假造成热销假象。车企与经销商通过“自注册”,将未售新车登记为已售,虚增销量数据以迎合资本市场。有车企的经销商为完成季度目标,将库存车上牌后以8折转卖给二手车平台。部分车企甚至将下线

新车直接上牌,营造“热销假象”,误导投资者。

再如,套取置换补贴。二手车商利用“零公里二手车”低价收购后,通过报废旧车置换获取国家补贴(燃油车及新能源车单车补贴分别达1.5万元、2万元),再将补贴部分让利消费者,变相牟利。此举违背补贴政策初衷,合法性存疑。

此外,出口回流冲击国内市场。部分出口车辆因海外市场饱和(如东南亚、俄罗斯),通过平行进口渠道低价回流国内。

正是由于价格体系混乱,导致传统二手车商利润下滑。同时,更形成了行业过度内卷与畸形竞争。另一方面,车企产能利用率不足、经销商库存压力高企,迫使“虚假销售”成为回笼资金的无奈选择。

新车变二手,一个愿打一个愿挨?

也有二手车行业从业人士称,“零公里二手车”背后也有一些不为人知的内幕。

华南地区一名长期从事二手车业务的专业人士透露,有些汽车主机厂的大客户部门,有足够的权限及利润空间提供给非经销商体系的销售渠道。在原有新车4S店销量处于饱和状态下,对于其他有购车需求的采购方,也可以通过提供车源,达到双赢结果。

“打个比方,一家新开的租车公司,要买一万台新车作租赁用途,该公司先支付订金给主机厂。由于有些公司自己有完整的维修部门,他们会向主机厂提出条件:例如一年质保即可,但是要求对方给予更大的优惠力度。对于主机厂的大客户销售部门来说,如果对方进货量较大,无疑会对其完成季度任务起到积极作用。”

该人士称,在实际付款操作环节中,有部分租赁公司由于通不过银行信审,拿不到贷款,也面临无法结清尾款的情况。在这种情况下,他们会与主机厂提出协商解决方案,对于已经定制的这批采购车辆,自己通过其他车商接手买下来。所以,具体到采购金额上,就会出现到手价比经销商更低的情况。

“例如指定定制车辆只有司机位配备电动座椅,副驾座位不提供,而且三年质保减少到一年等。实际上,对于采购方而言,可以先预付订金,车辆到货就可以上牌运营。但是由于各种原因,导致无法继续交易,采购方会选择将这批定制的新车,以不低于成本价的再降低价格转手处理,某种意义上,这确实也会对传统经销商形成冲击。”该人士表示。

二手车商卖全新车≠“零公里二手车”?

记者走访市场了解到,近年二手车商除了经营二手车外,部分车行也通过各自的渠道开始“试水”全新车。而对于他们来说,“零公里二手车”接下来将如何规范,是否会影响他们未上牌的全新车业务,同样颇为关注。

广东省汽车流通协会二手车商联谊会主席何启明表示,目前已经有部分二手车行开展全新车业务,但对于一些大型车行来说,这类全新车多数都未上牌,并不属于“零公里二手车”范围。此次国家对“零公里二手车”的具体定义、规范细节还没有正式公布,因此对于市场上那些包牌新车会带来何种影响,还有待进一步观察。

广州市广州大道南的几家大型二手车交易市场,有的二手车商展厅偶尔会出现几台“零公里二手车”。一名市场管理人员称,车行主要是从相关品牌的经销商渠道进货。

“零公里二手车”折射出汽车行业在价格战与资本压力下的另类生态。国家监管的强化,释放出规范市场的信号,接下来,就看看车企合规经营、政策完善及消费者权益保护机制的全方位提升力度了。

(综合《北京日报》、《南方都市报》等)