

检测无标准、估值无依据、质保不随车， 新能源二手车的水有多深？

2024年12月，家住北京市大兴区旧宫镇的林翔在二手交易平台刷到一辆二手车信息，配图中的车辆外观崭新、内饰整洁。此前一直计划入手一辆新能源汽车的林翔，当即添加了交易信息里卖家的联系方式。

“新车标价32万元，但这辆二手车标价不到20万元，且注明行驶里程仅2.3万公里，无重大事故，还支持4S店检测。”林翔告诉《锋面》记者，2024年他刚好获得了新能源车购车指标，一年后指标将面临过期问题，所以非常心动。

在后续沟通中，林翔反复确认车况，并联系卖家前往第三方机构进行基础检测。据他回忆，当时检测人员简单查看了车辆外观和内饰，用设备读取了故障码，并出具了无重大结构性损伤的检测报告。

卖家还告诉他，这辆二手车可享受原厂的“三电质保”（即电池、电动机和电控系统），“质保随车不随人”。于是，林翔当场支付19.8万元购车款，并在随后几天办理了过户手续。

然而2025年初，车辆的辅助驾驶功能开始频繁报错，电动尾门偶尔卡顿，底盘也不时发出异响。林先生联系卖家，对方称“只是小问题”，建议他自行找修理店处理，但始终未提及维修费用。林翔只好自付维修费，勉强解决了故障。

2025年春节，林翔驾驶这辆“新车”返乡时，发现车辆续航里程

显著异常：“标称500多公里的续航，实际仅行驶200多公里就彻底没电。途中充电3次，高速充电排队耗时4个多小时，严重打乱了回程计划。”

春节后，他将车辆送抵4S店检测，结果令人意外：4S店告知，动力电池已严重衰减，实际容量仅剩58%，且存在明显拆装维修痕迹，不符合三电质保条件。

“精品车”竟是“战损车”，林翔愤怒地找卖家对质，对方却推脱称“事先不知情”“车辆是从其他平台竞拍得来”，并解释“轻微瑕疵”是行业统称。林翔这才意识到自己陷入圈套，连当初的检测机构也可能不正规。

但检测机构回应称，“检测范围不包含历史事故记录”，拒绝承担责任；二手交易平台客服表示平台仅为信息展示方，页面已标注“仅供参考”。无奈之下，2025年10月，林翔向法院提起诉讼。

诉讼过程中，林翔发现自己的经历并非孤例，多位“车友”也有类似遭遇：商家利用信息不对称隐瞒车况，第三方检测流于形式，质保权益无法随车转让，平台监管缺位……新能源二手车交易为啥容易“踩雷”？

01

混乱的市场

根据中国汽车流通协会发布的《2024年全国二手车市场数据报告》，2024年新能源二手车全年交易量约110万辆，同比增长近50%；

2025年5月，乘联分会秘书长崔东树发文指出，新能源二手车渗透率持续上升，2025年3月已达8.7%。

新能源二手车高速增长的背后，却也不乏像林翔这样的车主付出了惨痛的代价。

从事汽车维修8年的技术人员赵海智，目前就职于一家新能源汽车4S店。记者转述林先生的遭遇时，他表示“并不意外”，并称“遇到过不少类似案例”。

在赵海智看来，新能源二手车市场的混乱远不止于此。“电池状况不透明、质保售后断档、经营风险高、标准配套滞后……这些都让二手新能源车交易风险重重。”

林翔表示，自己在选车过程中也十分困惑：“同款车型、相似车况，价格却相差悬殊，有的甚至差出近10万元。”

与传统燃油车相比，新能源汽车车况评估更为复杂。据赵海智介绍，专业检测仅少数机构或车企官方认证点，但检测成本较高。主流电池包检测设备单台造价达百万元级别，小型车商和检测机构无力承担；单次电池深度检测费用可能超过2000元，对消费者和卖家而言都是一笔不小开支。

检测方式也处于无序状态。与传统二手车估值模型不同，新能源汽车最重要的“三电”核心价值及电动部件评估，由于没有统一、权威的电池健康(SOH)检测规范，且车企通常封闭后台数据，第三方检测难以获取真实的充放电和衰

减记录。

“同一辆车，A机构检测可能判定电池健康度89%、‘车况良好’，B机构通过深度电芯抽样却发现电池局部衰减不均，健康度仅72%。这种混乱导致差价巨大，因为电池是新能源车的‘心脏’，其健康度直接决定残值。”赵海智告诉《锋面》记者，检测结果的悬殊也为商家提供了可乘之机，故意隐瞒车况也就不足为奇。

02

车商的困境

在北京花乡二手车市场经营7年的经销商程伟，见证了行业的发展，却也饱受困扰。车源失衡、流通受阻、交易流程繁琐，让他感慨“收车难、卖车慢、赚钱难”。

他告诉《锋面》记者，当前新能源二手车主要来自经销商集采、网约车退役、异地同行批发三大渠道，个人私户流通的“优质车源”占比不足两成。而大量集采车和退役车普遍存在“高里程、高损耗”问题，收购后需投入整备成本，销售时又因车况难以获得消费者信任。

“收来的车轮毂变形需更换，换电芯动辄数万元。整备成本不断攀升，导致车辆越来越难卖。”程伟说。

程伟回忆道，“个人车主对残值的预期与市场实际估值存在落差。曾有车主出售2022款纯电车型，开口要价18万元，称新车25万元落地仅开2年。但现款新车官方降价4万元，二手估值最多14万元。车主听后十分气愤，认为我恶

意压价。”

供需结构失衡让程伟这类二手车商常面临“优质车多家争抢、冷门车无人问津”的竞争局面。

此外，检测设备和数据壁垒同样困扰着他：专业设备价格高昂，第三方机构流程、技术、设备水平参差不齐，数据准确性也难以保证。“检测无问题的车，售出几天就出故障，最终只能自行承担损失。”程伟表示，“店内技师要么懂油不懂电，要么懂电不懂油，能精准评估两套系统的人才稀缺。”

曾有同行在程伟处买车，程伟合作的机构检测出电池健康度为85%，但客户自行复检结果仅72%，直接要求退车并指控故意隐瞒车况。最终程伟同意了全额退款，还赔偿了检测费和误工费。程伟透露，“找谁检测？谁能测准？谁有公信力？客户是否信任？这些都是难题。”

新能源行业技术“半年一迭代”，加上时而兴起的车企“价格战”，也为程伟等二手车商带来更多烦恼。“纯电动二手车三年保值率仅43%，远低于燃油车。尤其是新势力品牌，三年车龄保值率不足35%。”

“2024款Model 3两次官方降价累计超5万元。我之前收的3台2023款车，不到一个月收购价跌30%，最终每台亏2万元售出，相当于上半年利润全部损失。”单笔利润压缩、冷门车亏本抛售，已成为程伟的日常。

故乡福园

National Memorial Park

National Funeral Home

7482 Lee Hwy., Falls Church VA 22042

欲知详情请电: 张真 Cassy

手机: 703-937-7299

风景风水之好胜于大华府地区任何墓园。交通方便, 位于495环线内。园陵享有永久免费妥善维护。