

0公里车巨划算？XX入手狂喜！售后断层直呼上当！

来源：林玟书 发布时间：2025-11-15 11:18:08

新车变二手！车企疯狂清库藏猫腻，消费者贪便宜竟踩大坑

新车价腰斩，二手标上身。零公里二手车看似捡漏，实则藏着车企割韭菜的狠活。

4S店贱卖新车，上牌交税一条龙。以前清库存才用的套路，现在成了车企续命的法宝。传统经销商模式彻底变味，厂商返利成了4S店贱卖新车的导火索。小型经销商低价接车，转手加价也比4S店便宜。



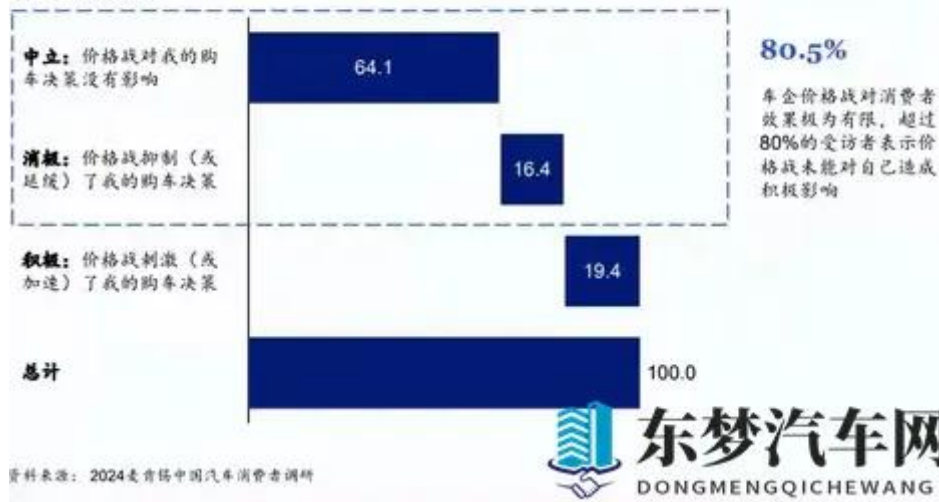
车市变天，卖方市场一去不返。新能源车企亲自下场，跳过4S店直供二网。库存压力逼疯经销商，零公里二手车批量涌现。车商笑开颜，质量有保障，周转速度快，利润空间足。二十万热门车，二手渠道便宜一万多，冷门车折扣更狠。

图4 车企价格战对消费者影响有限，超过80%的消费者表示价格战对自身购车决策没有起到积极作用

问题：价格战是否影响了您的新车购买决策？

消费者对价格战的态度

受访者占比，%



消费者以为占了便宜，实则权益被砍半。4S店免费保养没了，随车充、打气泵不翼而飞。新能源车主最看重的三电终身质保，说没就没。这些看不见的损失，比现金优惠更致命。



亚洲龙最低售价：12.88万起最高降价：5.00万图片参数配置询底价懂车分3.87懂车实测空间·性能等车友圈35万车友热议二手车8.98万起 | 656辆

哪吒汽车的例子摆在眼前。月销过万冲上榜首，靠的全是低端车型低价走量。饮鸩止渴的玩法，资金链断裂迟早的事。最终车企倒闭，消费者维权无门，哑巴吃黄连有苦说不出。

销量数据彻底失真，上牌就算销量。车企靠零公里二手车刷业绩，虚假繁荣骗了行业骗自己。消费者看销量买车，踩坑概率直线上升。这种自欺欺人的游戏，迟早玩崩整个市场。

9.98万的秦L，6.68万包牌包税。5.79万的MG5(图片|配置|询价)，3.98万落地开回家。新车打七折，诱惑力确实大。渠道车数量有限，大多数消费者只能望洋兴叹。

消费者持币观望，新车销量雪上加霜。超过八成消费者等着降价，你降我等，恶性循环。车企压货给经销商，自己还往二网发货。零公里二手车越造越多，市场彻底乱套。

上游供应链被逼到绝路。车企降价，成本压力全转嫁给供应商。供应商回款难，还要被迫降本。材料偷工减料，漆面敷衍了事，螺丝都敢少拧几颗。业内人士坦言，为成本牺牲质量，自己都害怕。

车企内卷毫无底线，利润高低无所谓，先卷死对手再说。你赚一万，我赚五千，他赚三千。明着打价格战，暗地搞零公里二手车。这种自杀式竞争，最终会拖垮整个行业。

消费者贪小便宜吃大亏，以为捡到低价新车，实则权益受损。质量没保障，售后没人管。车企只顾眼前销量，不管长远发展。这种短视行为，迟早会遭到市场报复。

零公里二手车不是福利，是市场毒瘤。破坏销量数据，扰乱价格体系。坑害消费者，逼死供应商。车企只顾自己活命，不管行业死活。

这种乱象不能持续，消费者要清醒，别被低价迷惑。车企要自重，别为了销量自毁前程。市场需要规范，不能任由乱象蔓延。

零公里二手车的套路该停了。再这么玩下去，没有赢家。消费者擦亮眼睛，别当冤大头。车企收敛手脚，别砸了自己的饭碗。

行业崩盘风险就在眼前，谁也逃不掉。车企继续内卷，只会加速灭亡。消费者盲目跟风，只会得不偿失。这场闹剧，该收场了。

HTML版本: [0公里车巨划算? XX入手狂喜! 售后断层直呼上当!](#)