

很多人明明知道二手车很划算，为什么不敢买二手车，而选新车呢？

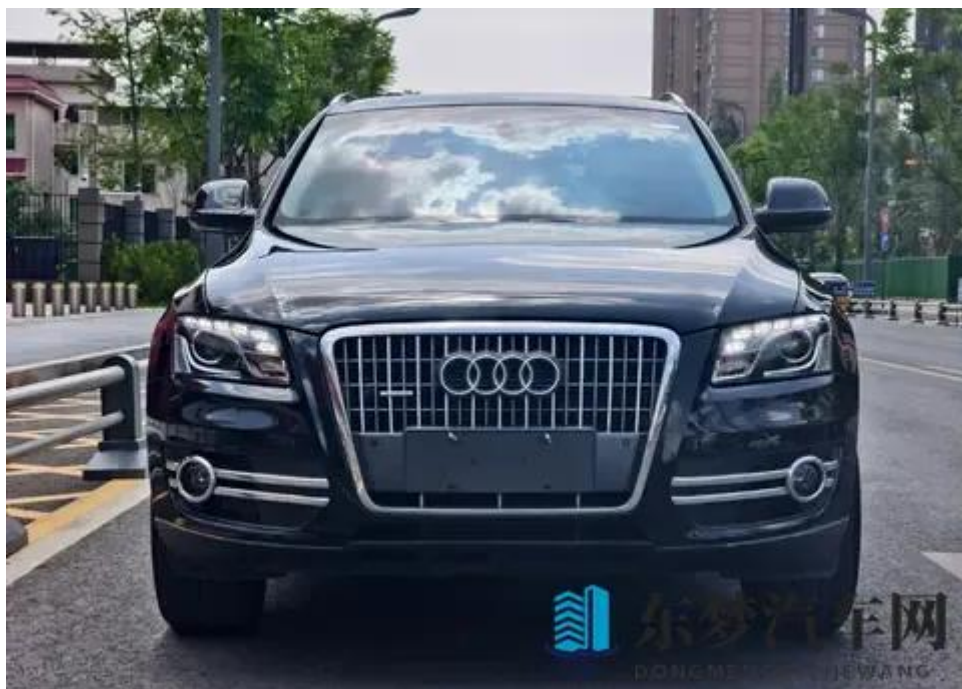
来源：谢婉婷 发布时间：2025-11-18 18:12:00

很多人都知道，二手车性价比高，购买很划算，那么为什么大部分人却不敢买二手车，而选择新车呢？难道真的是因为心理洁癖吗？其实并不是，主要是以下三个方面的因素让很多人对二手车避之不及。

二手车确实有不少优势，实际上只是理论上的优势，对于真正的用户而言，二手车的优势并没有那么明显。

宝马X3最低售价：29.99万起最高降价：5.00万图片参数配置询底价懂车分4.03懂车实测空间·性能等车友圈30万车友热议二手车11.98万起 | 1614辆

比如说各个二手车商一直在说的性价比高，比如说像12年的宝马X5(图片|配置|询价)、奥迪Q5等二手车都仅需不到5万元就可以买到，看起来似乎都在验证二手车贩子的论调，然而事实上并非如此。



新车到手就会贬值，这是常识，而且一般而言，买新车前三年贬值最厉害，有一些车型，前面三年甚至贬值幅度能达到60%，像现在不少新能源车，确实在第三年就能贬值到新车的50%-60%，这个数据看起来确实很诱人，但是这些数据和现象只是针对你卖车给二手车贩子时候，而我们从二手车贩子手中购买二手车的时候，你会发现，即便是买他们口中不

保值的新能源车，也根本不是什么五折就可以买到手。



理想L9最低售价：40.98万起图片参数配置询底价懂车分4.10懂车实测空间·性能等车友圈7.5万车友热议二手车22.88万起 | 719辆

以某二手车平台上的一款2023年的理想L9 2022款 Max版二手车，行驶了6万公里，二手车商报价是26.98万元，相比新车指导价确实是省了19万元，但是新车会有一些优惠和福利，所以实际上这二手车从二手车商那里购买，并没有大家想象中的那么便宜，那么性价比高，这也是很多人被劝退的原因。



第二个就是国内二手车市场鱼龙混杂，有着不少问题经常被曝光，很多想买二手车的人，却被这些已经曝光的问题给吓唬到了。

宝马X3最低售价：29.99万起最高降价：5.00万图片参数配置询底价懂车分4.03懂车实测空间·性能等车友圈30万车友热议二手车11.98万起 | 1614辆

比如说某些城市的二手车市场，喜欢玩低价引流，把客户骗到当地后，以各种套路手段，最终以远高于市场的价格，把一辆十分便宜、差劲的二手车塞给客户，而客户想买的

那款二手车则只是他们的鱼饵而已。

类似这样的问题，对于外地客户而言，维权困难，损失的不仅仅是金钱，更是时间和精力，而且极大影响到心情。

奥德赛最低售价：18.18万起最高降价：5.40万图片参数配置询底价懂车分3.89懂车实测空间·性能等车友圈14万车友热议二手车0.98万起 | 748辆

第三个原因就是二手车对于很多新手小白而言，完全像是开盲盒，很多人不知道该怎么看车况，不知道如何去识别一辆二手车好坏，更不知道该如何去谈二手车价格，一切都是单向透明，只是有利于车商。

甚至现在很多所谓的第三方验车机构或者师傅，就是和二手车商勾结，消费者花钱了，却依旧被骗，这也让很多想买二手车的朋友避之不及。

我想上面三个原因才是很多人不敢购买二手车，选择新车的重要原因，至于一些网友说的，不想买一辆被别人开过的车的心理洁癖，反而是影响很小的一方面。

当然二手车其实还是有一些优势，比如说对于很多刚拿驾照想练手，或者说只是想短期过渡使用，买辆便宜二手车，后期置换新车，确实是一个不错的选择，而且也基本不会亏损多少钱。

最后对于真正想买二手车的朋友，给两个忠告：首先买二手车尽量选择本地二手车商，尽量选择门店大，知名度高的二手车店，特别是在网上是大网红的那种，或者选择官方认证二手车店，这样更加靠谱。其次一定不要交定金，看中车，约好去试驾看车，凡是让打定金的，直接PASS掉就是了。

HTML版本：[很多人明明知道二手车很划算，为什么不敢买二手车，而选新车呢？](#)