

# “烂尾车”突然火了！三折捡漏、开3年就能回本，靠谱吗？

来源：陈筱婷 发布时间：2025-11-23 11:01:14

“车企停产后，15万元的电车不到半价”“去年上牌的10多万元的车，500公里续航，现在赔得只剩6万多元”“63万元的车开了一年多，24万元就能提”……

二手车市场，一款标价4.3万元的“烂尾车”。吴越/摄

一连串惊人的价格跳水，让原本因车企停产、400售后电话都打不通的“烂尾车”，在“双11”期间迎来了销售回暖。

不过，天上不会掉馅饼，“烂尾车”低价的背后，也存在着售后难、车联网无法使用、保费上涨等一系列隐藏风险。



“烂尾车”突然热销

11月10日下午，记者探访杭州多个二手汽车门店发现，“烂尾车”已成为热门咨询。



在同等车况下，这类车型价格本就比在售品牌低不少，“双11”期间部分商家还叠加让利，进一步放大了低价优势。正在选车的王女士，坐到一辆车的驾驶座上体验，“我觉得挺划算，四五万元就能买辆电车，比租车位还便宜。我先开几年过渡一下，到时候再换新车就行。”



“‘烂尾车’够本就卖，不追求利润，就想清库存。”杭州汽车城A座一家门店的销售王诚（化名）指着刚成交的白色SUV介绍，这辆车累计行驶3万多公里，原价超13万元，最终以4万多元成交，“这些车刚上市时对标主流车型，配置不差，但现在车企停产了，贬值速度比正常车型快太多。”

一款售价7万多元的“烂尾车”内饰。 吴越/摄

记者在走访中了解到，目前“烂尾车”的价格跳水堪称“惨烈”：一辆中大型轿车，车主购入价超20万元，跑了4.4万公里，如今报价仅7.98万元；2023款某品牌四座版车型价跌去近六成；原价30万元左右的某品牌新车，现在清库存还不到15万元。

巨大的价差诱惑下，不少年轻人抱着“捡漏”心态而来。

“两三年前这些新势力车企红极一时，提车都要排队，没想到现在部分车型低至三折。”前来选车的曾先生感慨道。

购车者王女士直言：“花四五万元就能买到车，开3年就能回本，哪怕后续有小问题也挺划算。”还有消费者期待部分停产车企能复工，认为现在入手遇上价格洼地，没准以后会涨价。

二手车商展示一款正在销售的“烂尾车”。 吴越/摄

不过，“烂尾车”的热销并未改变其小众属性。二手车商们普遍表示，这类消费群体以年轻人为主，并非市场主流，大部分消费者会选择仍在销售、能享受质保的车型。“不少年轻人不怕小众，就图价格低、配置高，但我们得提醒他们理性看待。”

维修、车联网、车险……“烂尾车”背后的风险不少

听到有人捡漏买“烂尾车”，车主老周的第一反应是难以置信，“我现在没办法脱手，怎么还有人想入坑？”

2023年，老周购买了一辆中大型新能源轿车，“当时觉得这个品牌销量不错，性价比还很高，没想到麻烦接踵而至。”

买车后一年多，这辆车就出现刹车盘异响、充电故障等情况，哪怕在保修期内，厂家此前的承诺也成了一纸空文，想要维修只能自费去修理店。

更让老周难以接受的是，他当初买新能源车最看重的是智能车机及智能座舱，但自从厂家陷入困境以来，他的车机就时不时断网，出现蓝牙钥匙失效、车机系统无法联网、App远程控制失灵等问题。“我现在都把车钥匙随身携带，就怕哪天连车门都打不开了。”

为了应对车辆的各种问题，老周加入了多个微信群，群友们会相互交流经验。在群里，大家讨论最多的就是如何进行维修。

9月，一位车主不小心发生了单方事故，前保险杠被撞坏了，他联系了当地好几家第三方维修站，才找到了合适的配件。等配件到货并维修好，差不多一个月过去了。

资深二手车商王玮介绍，“‘烂尾车’流通性差，后续置换难度大，更关键的是零部件已经停产，以后很难找到。之前卖过一款车型，天窗坏了找配件找了一年多，至今还没修好。

”

“我现在开车在路上特别小心翼翼，一旦出事故，就太麻烦了。”面对可能出现的各种问题，老周最近萌生了卖车的想法，虽然会亏不少钱，但至少可以避免一系列问题。

二手车商对“烂尾车”也普遍持谨慎态度。

“新车都停售了，二手车更难卖，就怕砸在手里。同样花四五万元，不如选一辆新能源小车，售后有保障，维修也方便。”一家门店老板直言自己从不收这类车。

记者注意到，即便是促销力度加大的“双11”，车商们也会主动告知消费者风险：“这些品牌官方售后已经瘫痪，后续维修只能靠第三方，配件能不能找到全看运气。”

除了车辆本身的问题，一些“烂尾车”车主在购买车险时也有不少困扰。某品牌车主小姚车险10月份到期，跟往年不同，保险销售并没有主动联系他报价，等他去问时，才发现车险价格特别高，要8000多元，比去年还高了一两千元。

保险销售告诉他，由于某品牌陷入困境，一旦车辆出事故，维修费用比一般车型高很多，因此保费直线上涨。

小姚随后又询问了几家规模小的保险公司，有的以流程复杂为由推脱，有的也便宜不了多少钱。无奈之下，他只好再找之前的保险公司高价续保。

“很多人买二手车图的是性价比，但‘烂尾车’面临的风险太大了。这两年新能源车发展很快，零配件国产替代加上规模化效应，以前在高端车型上的配置，现在10万元左右的车型上也有了，没必要盲目追求‘烂尾车’的折扣率，以免得不偿失。”一位二手车商告诉记者。

对于年轻人来说，“捡漏”虽香，但要特别注意低价后面隐藏的风险。

比“划算”更重要的是安全

当下，中国新能源汽车竞争激烈，品牌数量已从2018年的400多家锐减至目前的40家左右。据界面新闻报道，有行业报告指出，“到2030年，中国新能源汽车品牌数量可能将从137个锐减至19个，这意味着还有上百家车企会退出市场。”

可以预见，“烂尾车”现象将在一段时间内持续存在，但是如何解决“烂尾车”的售后、质保问题，目前还没有形成成熟的方案。《汽车销售管理办法》规定，供应商应当及时向社会公布停产或者停止销售的车型，并保证其后至少10年的配件供应以及相应的售后服务。

但是，汽车产业和市场已经发生了翻天覆地的变化，一些老“办法”已经很难解决新问题。

面对一些年轻人热衷捡漏“烂尾车”的现象，仅仅提醒消费者理性冷静是远远不够的，

有关部门还应该从源头保障消费者权益。车企倒闭之后，“汽车三包”承诺落空，“烂尾车”还能不能继续销售，这个问题应该得到全面地审视。

如果只考虑去库存，很有可能把代价转嫁给消费者，把风险转嫁给公众。对于那些已经捡漏“烂尾车”的消费者，有关部门应着力打破壁垒，培育健康的第三方售后市场，避免“烂尾车”成为无人问无人管的“孤儿车”。

对年轻人来说，打折的新能源汽车也是“消费大件”，它关乎消费者权益，也关乎公共安全。面对年轻人捡漏“烂尾车”的现象，不能作壁上观，得有切实举措来“保驾护航”。

HTML版本：[“烂尾车”突然火了！三折捡漏、开3年就能回本，靠谱吗？](#)