

严选+新标,山东二手车告别“盲盒”交易

能否助力行业彻底摆脱“水深坑多”乱象,值得期待



潍坊博主“汽车与狠活”

二手车交易“水有多深”?有潍坊博主向齐鲁晚报·齐鲁壹点记者透露,他一年处理维权案例三百余起,仅四例成功认定为消费欺诈。检测报告含糊、合同埋雷,维权艰难……消费者叫苦不迭。如今,严选模式兴起,地方标准即将落地,车辆信息日趋透明,山东二手车市场正迎来一场自我净化与规范升级。曾经的“盲盒”式购车,能否真正成为过去?



帅车蚂蚁好车严选商城总经理孙建东

记者 岳致呈 刘志坤 潍坊报道

维权难、成本低 二手车行业痛点凸显

“花48万元买的二手保时捷卡宴,开了4年才发现车身有29处切割,还发生过伤亡事故!”近日,临沂市民张女士的遭遇,再次揭开了二手车行业“水深坑多”的伤疤。

无独有偶,德州一消费者刚买的二手车,仅开5天发动机就报废,维权之路步履维艰。山东省二手车流通协会秘书长万冉冉在接受齐鲁晚报·齐鲁壹点记者采访时表示,二手车行业在发展初期确实存在过“水深坑多”的负面口碑,严重制约了行业健康发展,也影响了整个行业的社会认可度。

潍坊博主“汽车与狠活”(以下简称博主狠活)2025年参与处理二手车维权案例三百余起,他表示,二手车属于非标品,质量参差不齐,部分本应透明的车辆信息被人为“模糊”,消费者若不懂车,缺乏购车前检测意识,极易陷入购车陷阱。

让他最为痛心的是,买到问题二手车的消费者,在维权过程中要承受巨大精神压力。这三百多起维权案例中,有一半需诉诸司法,最终却仅有四例被判定为消费欺诈,消费者获得退一赔三的赔偿。

“发现问题无非全额退车,二手车商没什么损失。”博主狠活称,协商成功或诉诸法律的最好结果,往往只是退款退车。这与4S店售出的标品新车不同,后者一旦涉嫌消费欺诈,消费者获得退一赔三的概率要大得多。

“究其原因,还是商家违法成本太低,卖问题车即便被发现,退钱就能了事。”博主狠活表示,不法车商售车时若提前设好陷阱,此类非标品交易往往难以取证,无法定性为消费欺诈。

市场乱象 加速行业洗牌

博主狠活透露,部分车商深谙营销话术,常以“这个地方只是换了个灯,刚好喷了漆”等说法误导消费者成交。合同中虽标注“车辆事故情况客户已知晓”,但车商并未如实披露全部车况,消费者即便走法律程序,也难以维权。

还有消费者买到涉事车后维权,发现车商此前出具的第三方检测报告标注车辆为S级、“无事故、无泡水、无火烧”。此外,第三方检测费用从一百多元到上千元不等,检测质量也参差不齐。

这些套路由浅入深,从隐瞒车况到将风险转嫁至第三方检测,甚至在合同中“埋雷”。博主狠活认为,二手车行业未来应走向“集中

化”,负责任的车商需保障交易全流程透明、售后有保障,这才是行业健康发展的方向。

乱象加速行业入冬。博主狠活观察到,潍坊某二手车集散地已有三分之一的商铺闲置,“两年前一个商铺的转让费还在20万元左右,那时候一铺难求”。这一观察也与行业协会的判断不谋而合。山东省二手车流通协会秘书长万冉冉表示,大量“小、散、乱”的二手车经营主体和个体商户,正面临行业洗牌。

严选商城模式 破解信任难题

2026年初,有潍坊市民发现,一座占地68亩、楼高四层、主打严选理念的“巨无霸”车城正式落地开业。这座位于寒亭区的车城,前身为深耕二手车行业的蚂蚁好车。在部分二手车商面临“被出清”困境之际,帅车蚂蚁好车却逆势而为,兴建大场地,打造重资产大市场。这份底气源于何处?其宣称的“严选”,又能提供怎样的保障?

“这个行业之所以被老百姓诟病,核心就是不透明。”帅车蚂蚁好车严选商城总经理孙建东告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者。“我们在选车环节,就将非标品二手车,转化为严选、过检、公开透明的产品;在售车环节,采用一口价模式规范交易。”孙建东告诉记者,商城正全力将二手车向标品方向规范。

“检测部是商城的‘第一道大门’。”商城检测部主管夏愉博向记者演示了检测流程:专业检测师借助漆膜仪、内窥镜、电脑等专业设备,对车辆外观、内饰、底盘等进行全面检测,“调表车精准排查,事故、火烧、泡水车一律拒之门外”。

据了解,该商城每天从全国各地收车约30台,所有车辆均需通过“帅车检”。除自有检测标准外,商城还遵循中国汽车流通协会“行认证”的十年追溯体系。“从业九年半,我们没有一台问题车流入市场。”孙建东信心十足地表示,“市场正在用业绩认可我们,今年1月份开业以来,我们创下了月销售超700台的新高。”针对消费者关心的一口价是

否合理的问题,孙建东解释道,“定价高了根本卖不掉”。

同型号车辆的内部良性竞争,以及定价过高易错过行情的压力,倒逼商城不断优化定价机制,实现价格合理化。据悉,该商城1月份库存周转率超过1,即月库存700台,月销量突破700台,这也从侧面印证了一口价定价区间的合理性,实现了价格竞争与盈利空间的相对平衡。

孙建东认为,完善的售后保障是商城对标“胖东来”,留住消费者的核心竞争力。“我们承诺一年3万公里质保、三天无理由退换,从车源采购到后续服务,消费者有任何问题都能直接找到我们。”

此外,这座商业体还涵盖机修保养、钣金事故维修、汽车美容等项目,吸引各类专营品类企业入驻、互相赋能,一个完整的二手车服务生态圈已初具雏形。

探索海外市场 实现“收全国、卖全球”

数据显示,2019年至今,中国二手车年出口量已从不足3000辆跃升至2024年的43.6万辆,增长超过144倍。二手车出口市场的迅猛增长,为行业发展注入了新活力,谈及行业未来,孙建东充满信心。他表示,商城计划在2026年春节后,积极探索中亚、东南亚、非洲等海外市场,实现“收全国、卖全球”的目标。

天眼查数据显示,截至目前,我国现存、在业的二手车相关企业超106.3万家。

过去,二手车行业准入门槛偏低,存在“劣币驱逐良币”的现象。孙建东认为,随着行业竞争加剧,消费者的信息获取渠道增多,目前行业已进入良币引导,淘汰劣币的新阶段。

中国汽车流通协会的数据显示,2025年我国二手车交易量首次突破2000万辆大关,行业集中度持续向头部经销商倾斜。2025年全国二手车百强经销商中,单车毛利率4%以下的商家达35家,较上年增加6家,行业盈利压力持续加大。孙建东预测,未来三年,二手车行业集中度将持续向头部聚集,同时也会涌

现出更多新能源二手车等专营类“小而美”门店。

万冉冉表示,长期以来,制约二手车行业发展的核心瓶颈,是传统交易模式的信任基础,多依赖“熟人介绍”或“商家口头承诺”,信任门槛高、稳定性差,一旦出现纠纷,维权成本高、难度大。“严选+透明”的新模式,精准击中了传统二手车交易的核心痛点,这一模式的推广,将加速行业“优胜劣汰”进程。

新标准即将落地 推动行业正本清源

博主狠活从事二手车买卖十余年,投身汽车鉴定,维权工作已有五年多。“起初,有亲戚去外地买二手车,只是上车看了一眼,老板就不买不让走。”他表示,自己投身车检和维权领域的初衷是为身边人避坑。“这个行业总要有有人来做,当然也得罪了不少同行。”因帮助车主维权,在视频平台曝光涉事二手车商,他经常被同行起诉。然而,在他的二手车检测站,挂了二十多面锦旗,“靠谱”“维百姓之权”“情系车主办实事”“狠活真情暖人心”等字样,都是维权成功车主的由衷感谢。

“其实二手车行业现在越来越透明了,通过自媒体平台,‘懂车圈’不断扩大,专业维权公司和个人也在打破信息壁垒。”博主狠活举例说,部分调查车即便车商在合同中标注“此车不保实表”,但若其宣称的原始公里数与实际不符,法院最终也会判定车商败诉。

“在同行维权、检测力量的制约,以及帅车、蚂蚁、好车这类企业的引领下,潍坊本地二手车乱象已很少见,我相信这种良性态势会辐射到更多地区。”博主狠活说。

博主狠活眼中的行业良性变化,也得到了行业协会的认可。万冉冉表示,随着政策不断规范和市场洗牌推进,二手车行业乱象已得到明显遏制。要彻底整顿行业乱象,需依托行业协会、企业、监管部门、消费者四方协同发力。

万冉冉透露,由山东省二手车流通协会联合山东省标准化院牵头制定的《二手新能源汽车鉴定评估规范》《二手乘用车售后服务规范》两项地方标准,已于2025年11月通过专家审查,即将落地实施。

未来,行业协会还将加快推动统一检测标准落地,强化行业自律,完善会员准入、退出机制,计划推出二手车行业白名单,并将违规经营主体纳入黑名单,加大自律惩戒力度。

从过去乱象频发,到如今头部企业主动创新,探索规范化路径,山东二手车行业正经历一场深刻的转型。这种新型严选商城模式,能否助力行业彻底摆脱“水深坑多”的口碑困境,值得期待。

2月6日,山东省金融“五篇大文章”十佳案例展示暨工作推进会在济南举行。会议由中国人民银行山东省分行、中共山东省委金融委员会办公室、国家金融监督管理总局山东监管局、中国证券监督管理委员会山东监管局共同主办,旨在宣传推广一批具有代表性、可复制、可推广的典型经验与优秀案例,持续深化金融“五篇大文章”在山东的实践,提升金融服务全省经济高质量发展的质效。中央驻鲁金融管理机构、省直有关部门、中央驻鲁和省级媒体、驻鲁金融机构、地方法人银行负责同志等140余人参加了会议。

山东省金融“五篇大文章” 十佳案例展示暨工作推进会举行

会议指出,近年来山东省金融系统紧紧围绕省委、省政府工作部署,锚定“一行一品牌、一地一突破”,全力推动金融“五篇大文章”产品和服务模式创新。2025年末,全省金融“五篇大文章”领域贷款余额6.8万亿元,同比增长16.3%,高于全部贷款8.1个百分点,全年增量占全部贷款增量的近80%,成为全省信贷增长的主渠道、主阵地。各金融机构持续创新产品与服务模式,着力构建服务高质量发展的金融产品体系,展现了金融系统服务地方发展的主动作为。

在十佳案例展示环节,工商银行山东省分行等获奖单位依次进行展示,集中呈现了全省金融系统在科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融等领域的生动实践和丰硕成果。大众网金融“五线谱”宣传平台同步上线,搭建起典型经验传播新阵地。

会议成功搭建了经验交流、示范推广的重要平台,形成和推介了一批可复制、可推广的山东金融“五篇大文章”实践样本。下一步,全省金融系统将以此次会议为契机,不断健全协同推进机制,推动金融资源精准对接实体经济重大战略、重点领域和薄弱环节,持续提升金融服务质效,为山东“走在前、挑大梁”,努力打造北方地区经济重要增长极注入强劲金融动能。(记者 张如意)



帅车蚂蚁好车严选商城采用一口价模式规范交易。