



# 全国旧货流通行业全年交易额超10000亿元 18到34岁的群体对二手消费表现最为活跃 “闲置”买卖 旧市场的新消费



“种草一款投影仪很久了，原价要2988元，在网上买一台别人闲置出售的，价格才2000元不到。”最近，重庆90后白领汪女士买了一台二手投影仪，在她看来——“不是新的买不起，而是二手更具性价比。”

如今，有这种想法的年轻人不在少数。

在二手市场上买卖、租赁闲置物品，以提升物品利用率，延长物品在有限生命周期内的价值，业内称这样的经济表现为“闲置经济”。据中国旧货业协会测算，2023年，全国旧货流通行业交易规模稳步增长，全年交易额约为13200亿元，同比增长5.6%。

“闲置经济”何以在年轻人中流行起来？行业壮大还有哪些痛点亟待解决？连日来，记者进行了采访。



## 年轻人成买卖闲置主力军

“我家一半以上的小家电都是在二手平台淘的，像空气净化器、烤箱等等。”家住渝北区照母山附近的95后夏婉婉告诉记者，因为房子是租的，考虑到以后搬家可能很多东西带不走，所以买全新的小家电不如买二手来得划算。

夏婉婉给记者算了一笔账：自己在某二手平台已购入了总价9500元的商品，而这些商品如果是全新的，总价要上浮40%左右。

不仅是买二手，越来越多年轻人也热衷在二手交易平台上卖“闲置”。“刚刚换季收拾了一批衣服出来，把成色好的但自己又不喜欢的挂上二手平台去卖，半个月过去已卖出去四五件了，收入接近2000元。”“90后”白领黄爽说，与其让东西闲置在家里积灰，还不如把它们流转起来。

记者从各类二手电商平台发布的用户画像数据中发现，18到34岁的群体对二手消费表现最为活跃。最近一份《中国电子商务绿色发展报告》也显示，“90后”和“00后”对“绿色消费”的理解程度明显高于其他年龄段，分别达70%和79%。

“随着社会的发展，‘买新不买旧’的传统观念逐渐淡化。年轻一代，特别是‘95后’和‘00后’更加关注资源的浪费问题，选择购买可以满足实际需求的二手商品成为他们践行环保理念的一种方式。”在重庆工商大学应用经济系主任李然看来，二手商品的价格优势也吸引了大量价格敏感的年轻消费者，进一步推动了“闲置经济”的发展。

## 闲置消费中大有商机

闲置旧物不断走进人们生活，随之催生了二手交易市场新商机。

“现在每个月能卖出大约四十个二手奢侈品包，一个包流转的时间大约半个月，速度还是比较快的。”两年前，戴峰（化名）开始在重庆从事二手奢侈品回收交易，他告诉记者，今年以来，明显感觉市场需求变大了，身边越来越多人进入这个赛道。

国内二手交易服务平台“转转”数据显示，“转转”已在全国各地开设超500家线下门店，重庆门店数量居全国TOP5。

二手交易市场火热趋势也反映在国内头部二手电商平台业绩增长上。

今年3月，二手电商平台闲鱼发布数据称，平台日均交易额已突破10亿元，过去一年有超1亿人在闲鱼挂出

## 重庆商场随处可见“转转”二手线下店

闲置物品；另一边，二手电商公司万物新生集团发布财报显示，2023年全年，万物新生营收129.7亿元，同比增长31.4%。

“闲置经济”之所以持续升温，在李然看来，绿色消费相关政策出台是一个重要原因。

“以旧换新”成为当下最火的消费点，鼓励和推动消费品以旧换新，是经济社会绿色低碳转型的重要工作，闲置物品的交易流通则是践行绿色消费的重要形式之一。”在李然看来，二手交易和以旧换新是互相促进的关系。上游的以旧换新，会让很多的闲置商品进入到下游的二手市场。以旧换新的交易越好，回收物品就能更好地进入到二手循环里，整个二手行业的供给和货量规模就会变大。

## “闲置经济”痛点仍待解决

“闲置经济”升温之际，记者走访发现，行业要想实现从小众行业向大众市场的有序发展，仍离不开标准与服务的进一步完善。

在李然看来，二手商品属典型的非标商品，在价格、质量等方面存在较大差异，质检评估就成了二手商品交易中的重要环节。应建立完善的质检评估体系，对二手商品进行全面、准确的检测和评估，确保商品的质量和安全性。

李然建议，应鼓励平台和企业投入更多资源用于质检评估技术的研发和应用，提高质检评估的准确性和效率。尤其是在国际消费中心城市试点先行、逐步推广，在实践中完善解决产业规范、知识产权判定等问题，探索二手闲置商品规范新路径。

而对于消费者而言，许多二手商品交易平台和卖家都不支持无理由退货，在客观上提升了消费者维权难度。记者在“黑猫”投诉平台上搜索发现有关二手交易的投诉多达12万条。

“二手交易中信息不对称问题是消费者关注的焦点，应通过加强信息披露、提高信息透明度等方式，解决信息不对称问题。”李然建议，主管部门要疏通消费者投诉举报热线，鼓励消费者依靠法律进行正当维权。并依托信用管理、行业自律、媒体监督等渠道，对不法商家施加舆论压力、提升违法成本。 新重庆-重庆日报记者 邱小雅

# 4S店现关停潮，消费者权益谁来保障？

“品牌授权已取消”“公司当前暂停营业”“已提出退网申请”……近期，部分传统车企4S店停业或闭店的消息引发关注。“新华视点”记者在多地展开调查。

## 多家4S店闭店停业 消费者权益受损

近日，宝马全球首家5S店北京星德宝汽车销售服务有限公司闭店停业。

记者日前来到这家位于北京东五环的门店，紧闭的大门外张贴着通知。通知显示，公司目前面临严重资金压力，宝马品牌授权已于2024年10月20日终止，目前公司暂停新车及售后相关业务。

记者在重庆了解到，当地也出现多家4S店关停的情况。汽车经销商集团广汇汽车在重庆的多家4S店中，已有至少3家关停。凯迪拉克在重庆的多家4S店也已关停。

位于重庆两江新区汽博片区的雪佛兰4S店于9月底关停。记者在现场看到，该店贴出的公告显示，“公司经营困难，已向上汽通用厂家提出退网申请”。目前，这家4S店在重新装修，改设为比亚迪方程豹4S店，广告牌上提示“即将开业、敬请期待”。

星德宝公司一名工作人员表示，目前每天都有前来询问的客户，会登记保养套餐等权益信息。记者看到，他手中的登记目录已有数百人的信息。这名工作人员表示，客户权益将会被转移至其他4S店。

重庆两江新区汽博片区的雪佛兰4S店公告显示，计划将现有客户权益转移至广汇汽车所属另一家销售别克车型的4S店，后续将由该店承接约定的权益内容。重庆丰尚汽车销售有限公司总经理陈瑜告诉记者，不少车主的保养套餐直接从厂家处购买，不会出现“消费者权益没人管”的情况。

然而，即便有承接门店，不少消费者也面临更换门店路途遥远、权益保障“打折”等问题。



重庆关停的一家4S店 新华社发

缘何遭遇“寒潮”？

## 这些4S店究竟缘何闭店停业？

业内人士指出，随着新能源车渗透率越来越高，燃油车市场份额持续走低；尤其在渗透率较高的地方，传统汽车品牌4S店压力更大。

陈瑜说，今年以来，所在门店总销量比去年同期下降20%以上，目前一个月仅有约70辆；叠加降价促销，导致整体利润较去年同期下降70%，已逼近亏损线。如果目前态势延续下去，明年势必面临亏损。

中国汽车流通协会发布的《2024年上半年全国汽车经销商生存状况调查报告》显示，为实现销量目标，汽车市场出现大幅度价格调整。2024年上半年，仅35.4%的汽车经销商实现盈利，半数以上的汽车经销商面临亏损。

有业内人士认为，部分车企返利政策复杂多变，对经销商的支持力度不足，也是导致经销商退网的重要因素。

安徽省汽车商会常务副会长蒋天赐说：“市场竞争激烈，部分处于衰退趋势的品牌车销售达不到厂家设定的目标，无法触发返利机制，拿不到补贴就无法弥补亏损。”

此外，商业模式的改变对经销商市场也带来不小影响。业内人士认为，新能源品牌直营与直播模式的快速发展，都对传统车经销商造成一定冲击。

## 保障消费者权益 完善渠道退出机制

华安证券汽车行业首席分析师姜肖伟认为，4S店关停后，车主主要面临维修、保养不便，以及车机系统宕机、保险续保等问题，建议由主机厂上收发动机、变速箱延保等消费者最关切的权益服务，延长服务链条；调剂属于同一个品牌或汽车集团的4S店有序承接关停店的车主服务事项。

业内人士建议，当前汽车产业竞争激烈，部分经销商面临资金链断裂风险，可由行业协会牵头，排查相关风险隐患，评估汽车经销商的授信状况，遏制可能出现的行业爆雷。

促进汽车市场的长期稳定繁荣，需要从供需关系上解决梗阻，提高供给与需求的适配性。

部分面临经营困局的4S店，转向代理新能源汽车品牌是出路之一。不少人注意到，从小鹏、阿维塔到比亚迪旗下的腾势和方程豹，“直营+经销商”的双轨模式正在成为新能源汽车企的新选择。

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树建议，打造直营加经销为一体的汽车销售模式，在主机厂支持下，以新能源汽车为抓手，开展订单制售车。汽车官方后装市场、新能源汽车的保险服务等，未来都将是行业新增长点。

在中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟看来，车企与经销商都需因势而变。在产业变革新阶段，企业不能局限于现有产品与技术，需要构筑面向全产业的竞争力。汽车市场新一轮格局重塑下，“大浪淘沙，不进则退”。 据新华社