

检测标准不一 泡水二手车认定之困

拒绝第三方机构检测

2026年8月,米莱在瓜子二手车选购了一辆2021款吉利星瑞,先行支付定金1000元。据米莱介绍,平台页面公示信息显示,车辆非泡水、非重大事故,标注为极品车况;平台工作人员同时承诺:若经检测确认是事故车或泡水车,终身包退。

出于对专业平台的信任,米莱前往廊坊瓜子二手车交易中心办理后续交易。在支付尾款前,米莱提出,要前往距离门店仅200米的查博士,对车辆开展完整检测。

公开信息显示,查博士为第三方检测机构,成立于2016年,宁德时代全资控股子公司为其第一大股东,现有近300个线下服务网点。出于购车的谨慎,同时考虑到查博士普及度较高,米莱提前完成预约,希望在付尾款前完成全部检测,但负责交付的瓜子工作人员却予以拒绝,仅同意做外观喷漆类简易检查,不支持核心部件深度检测。

米莱表示,瓜子工作人员声称,即便查博士检测发现车况问题,依旧可以退款,并再三保证车辆不存在问题。在此情况下,米莱当日支付购车尾款54900元,另缴纳1年延保服务费2000元,并签署电子买卖合同。

全款结清后,米莱立即前往查博士完成检测。针对车辆是否为泡水车,两家机构却得出截然相反的判定。查博士检测报告显示,该车为泡水车,存在安全隐患,车辆左B柱夹层及周边、右前后地毯等共计8处点位,检出水痕、浸水修复、内饰变色等痕迹。

但瓜子二手车出具的检测结果,排除了泡水车情形。在收到查博士检测结论后,瓜子二手车对车辆开展复检,依旧维持原有检测结果,拒绝米莱的退车诉求。米莱坚持退款后,瓜子售后客服告知,“车辆虽涉水但未达到泡水标准”,并提出赔付500元补偿金的解决方案。

米莱表示,瓜子二手车方面并不承认查博士的检测结果,也无推荐或指定的其他检

二手车交易中,平台自检结果能否作为车况判定的唯一依据,正成为消费领域的现实痛点。近日,消费者米莱(化名)向北京商报记者反映,其在瓜子二手车全款购车后,同一辆车却迎来两份相悖的检测报告:查博士判定为泡水车,瓜子二手车复检依旧认定为非泡水车,并据此拒绝退款。付尾款前,米莱申请第三方深度检测的诉求还曾遭瓜子员工拒绝。

在上述交易过程中,瓜子二手车并不认可第三方机构检测结果,也未向消费者提供或推荐指定的第三方检测机构,米莱认为,仅以自身评判标准便拒绝退车实则有失公平。业内人士指出,二手车交易具有高度的信息不对称性,若平台既负责车辆检测,又负责促成交易并从中获益,且不向消费者开放第三方检测渠道,实质上形成了“既为运动员又为裁判员”的角色冲突。

测机构,并声称不用去其他机构,瓜子有自身标准。因此,截至发稿,米莱的退车诉求暂未得到解决。

泡水车评判标准不一

瓜子二手车不认可第三方检测结果的背后,是不同主体评判标准的差异。瓜子二手车向米莱提供的官方条款显示,泡水车认定基础为:车辆水浸痕迹达到前排座椅座垫海绵。

瓜子二手车方面向北京商报记者表示,公司的检测标准严格对标中国汽车流通协会制定的《乘用车鉴定评估技术规范》(TCADA18—2021),对泡水车的判别亦依照该规范中5.5.2项“判别泡水车”的相关标准执行。

上述标准显示,除特殊豁免情形外,标准列明的18项部件以及其他未列明部件中,

共有3项及以上存在对应缺陷,即可判定为泡水车。

作为对比,查博士官方条款中对于泡水车的评判标准则显示:在包括左右前地毯、室内保险丝等30余项泡水检测大项内,被检测车辆左前、左后、右前、右后任意三个位置中,合计有5个及以上项目存在对应的缺陷状态,且左侧和右侧各有2个及以上项目存在对应的缺陷状态,或左前和右前位置各有3个及以上项目存在对应的缺陷状态,则判定为泡水车。

针对涉事车辆,瓜子二手车相关负责人表示,已确认车辆非泡水车。复检核实:车辆地毯、空腔、地胶、线束等部位均未发现泥沙情况,仅地毯存在水渍,未达到泡水车标准。“针对地毯水渍问题,我们已主动向用户补偿600元清洗费用,以表诚意。”

查博士方面则回应北京商报记者称,“查博士尊重其他检测机构基于其适用标准作出

的专业判断,但不对其他机构的具体报告发表评论。查博士只对自身出具的检测报告及相应服务承诺负责”。

二手车鉴定评估涉及不同层次的技术依据,不同标准在检测项目、判定条件等方面也可能存在差异。“因此,不能仅以不同机构最终结论是否一致简单判断某一方报告是否准确,更应回到其适用的标准版本、实际检测记录和证据材料进行核验。”查博士相关负责人表示。

实际上,针对泡水车的鉴定,我国暂无强制性国家标准。现行推荐性国标GB/T 30323—2013《二手车鉴定评估技术规范》,在2013年就已发布。“该标准虽对泡水车作出了原则性界定,但规定较为概括,且发布实施时间较早,在应对新型车身结构及电子系统集成化车辆时,存在一定滞后性。”上海沪师律师事务所高级合伙人王建坤表示。

既当运动员又当裁判员

检测标准各行其是,给消费者购车体验带来了现实困扰。米莱向北京商报记者表示,瓜子二手车方面不提供第三方检测渠道,仅依据自身检测结果,便拒绝退款要求,有失公平。

对此,瓜子二手车方面表示,当前行业内检测标准尚不统一,出于公允目的,公司选取业内认可度较高的《乘用车鉴定评估技术规范》(TCADA18—2021)作为对标依据。该标准与公司的检测流程、售后保障体系严格对应,属于经营中的规范性环节,因此无法沿用第三方检测标准来适用公司既定的售后措施。“如消费者对检测结果仍有异议,我们也支持其通过法律渠道维护自身权益,可申请由法院指定的合规鉴定机构进行司法鉴定。”

二手车交易具有高度的信息不对称性,普通消费者缺乏专业检测能力,对车辆真实车况的判断高度依赖平台提供的检测报告。王建坤坦言,在这一背景下,若平台既负责车辆检测,又负责促成交易并从中获益,且不向消费者开放任何独立第三方检测渠道,实质上形成了“既为运动员又为裁判员”的角色冲突。

王建坤进一步指出,二手车平台对车辆进行自检,是其提升服务品质、增强消费者信任的积极举措。问题的关键不在于“能否自检”,而在于“是否允许消费者在自检之外寻求独立验证”。从消费者权益角度看,泡水车况直接决定车辆价值与安全,平台排斥第三方检测,限制消费获取客观信息,可能侵害其知情权;压缩消费者自主选择检测机构的空间,可能侵犯其自主选择权;在检测标准不一且拒绝第三方介入的情况下,消费者难以对车辆真实状况形成独立判断,也可能侵犯消费者的公平交易权。

“针对当前行业标准尚不健全的实际情况,企业更应主动作为,以自我完善赢得消费者信任。建立‘自检+第三方复检’的双轨检测机制,形成双重把关。”王建坤表示。

北京商报记者 蔺雨葳

新政后北京首场土拍收官 华润置地再度落子后沙峪

新政后北京首场土拍落槌。9月3日,华润置地与金隅+懋源联合体争夺北京市顺义区后沙峪镇温榆河生态走廊周边用地土地一级开发项目SY00—2101—2001、2002地块(以下简称“温榆河地块”),经过超170轮竞价,华润置地最终以近83亿元竞得该地块。该地块凭借1.01超低住宅容积率成为北京近十年土拍难得的稀缺改善地块。作为后沙峪板块深耕房企,华润置地在售标杆项目北京润园自去年末开盘截至目前去化近九成,区域市场认可度与价格底盘稳固。此次加码核心优质地块后,华润置地2026年北京土储投资规模已超越去年全年,持续深耕一线核心改善市场。业内分析,核心城市高端改善需求韧性凸显,房企抢驻稀缺低密地块、迭代产品力,是适配当下楼市行情、夯实长期发展优势的核心布局。



20分钟竞价破百轮 温榆河稀缺低密地块落槌

出让文件显示,顺义温榆河地块土地面积约为20.22万平方米,建筑规划面积则约为20.42万平方米。

其中,2002地块是3000平方米商业服务业用地,容积率1.0、限高18米;2001地块为二类城镇住宅用地,占地约19.92万平方米,建面约20.12万平方米,容积率仅1.01。在近十年北京土拍市场中,如此低密的住宅地块极为稀缺。

本次土拍竞争较为激烈。线上竞价阶段,华润置地、金隅+懋源联合体均完成有效报价。线下竞拍环节,两家竞买主体竞价意愿充足。金隅+懋源联合体率先举牌,华润置地随即跟进,竞拍开始仅20分钟,双方竞价轮次已达100轮。

最终经过172轮竞价角逐,华润置地成功

竞得该地块,成交总价约82.99亿元,溢价率17.37%,成交楼面价约4.12万元/平方米。

从地块位置上来看,温榆河地块坐落于五环至六环之间的温榆河生态走廊,地处北京润园项目西北侧,与该项目共享区域配套及生态资源。

中指研究院土地市场研究负责人张凯表示,该地块出行交通以自驾为主,距京承高速后沙峪出口约3公里,至地铁15号线后沙峪站约2.2公里。商业依赖中粮·祥云小镇与罗马湖商业街,3公里范围内覆盖鼎石、ISB、德威、海嘉等16所国际学校。

前作北京润园去化近九成 或将迎续作

顺义后沙峪温榆河区域,对于华润置地、懋源两家房企而言并不陌生。两家企业已在该区域落地北京润园、懋源云纪两大项目,均是北京顶豪市场中热度较高的代表性作品。

据北京商报记者统计,近三年顺义后沙峪区域累计出让三宗涉宅地块,本次出让的温榆河地块亦包含在内,三宗地块由华润置地与懋源分别斩获,凸显两家房企对该板块价值的持续看好。

本次出让的温榆河地块,与华润置地2025年以60.24亿元底价拿下的顺义区后沙峪镇温榆河生态走廊周边用地土地一级开发项目SY00—2101—2007、2008地块隔街相望,该宗地块现已开发为华润置地的北京润园项目。

张凯表示,此次出让的温榆河地块与北京润园项目同属华润置地,这也意味着,温榆河地块可将北京润园作为直接的参照样本,充分借鉴其去化经验与产品运营优势,精准承接区域高端改善市场需求。

北京市住建委信息显示,北京润园规划有111栋住宅楼,19栋8层洋房+92栋双拼别墅,共483户。自去年12月5日正式开盘以来,已取证的一、二期住宅房源合计393套,截至

目前网签达339套,去化近九成,成交均价约为7.2万元/平方米。

凭借标杆项目优异的去化表现以及板块稳固的价格底盘,华润置地再度加码后沙峪,参与本次温榆河地块角逐。

合硕机构首席分析师郭毅表示,对于温榆河这块新地块,华润置地此前已经开展大量客户调研与产品研发工作,企业本身在该片区已有落地项目,具备成熟的市场基础。除此之外,华润置地还针对北京润园一期老业主完成深度客户访谈,基于调研反馈,已经对北京润园后续产品完成多项细节优化调整。

基于上述积累,郭毅进一步分析指出,预计华润置地将对新地块进行产品定位升级。该片区过往项目以双拼院墅+洋房的产品组合为主,市场传闻新项目将推出类独栋产品。

张凯介绍,同板块内懋源璟樾成交均价7.3万元/平方米,项目去化率约六成。二手房市场同样表现平稳,优山美地A区挂牌均价约7.1万元/平方米,龙湾别墅挂牌均价约7.3万元/平方米,区域低密产品价格区间保持稳定。

在京土储持续扩容 年内华润拿地规模超去年

近三年,华润置地在北京土地市场投资节奏显著提速,持续斩获多宗热门涉宅地块,土储布局持续加码。

据北京商报记者统计,2024年华润置地在北京仅拿下亦庄新城0503一宗地块,拿地金额75.38亿元。2025年,其在北京土地市场投资力度明显加大,先后获取海淀朱房地块、顺义后沙峪地块,拿地金额分别为91.52亿元、60.24亿元,全年合计拿地金额达151.76亿元,同比涨幅101.33%。

进入2026年,华润置地在北京的拿地步

伐仍在延续。4月30日,华润置地一日内竞得昌平北七家地块、丰台万泉寺地块,两宗地块成交金额合计70.62亿元。叠加本次温榆河地块82.99亿元的拿地成本,2026年截至目前,华润置地在北京拿地总金额已达153.61亿元,规模已超过2025年全年水平。

郭毅表示,华润置地拿下温榆河地块补充土储,核心逻辑源于北京润园前期项目的市场表现。该项目房源已基本实现去化,令华润对后沙峪片区购房客群需求形成深度把握。在此基础上拿地补仓,一方面能够为北京润园剩余存量产品形成价格护盘;另一方面依托对本地客群的理解,迭代优化新产品,完成板块深耕与区域市场控盘的局面。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,当前企业在重点城市的补仓行为,既是自身战略布局的需要,也与市场行情形成共振。北京等核心城市改善性需求依然存在,“好房子”项目受青睐,因此企业补充土地储备与其长期发展战略高度契合。

在土地储备规模扩张的同时,华润置地也同步推进产品体系迭代升级。

从近期公示的万泉寺地块规划方案来看,项目采用社区整体抬高6米的抬板设计,实现人车竖向分流,车行相关功能全部布置于抬板下方;抬板之上预留完整园林与公共活动空间。该设计既能够有效隔绝道路噪音、尾气以及河道潮气,同时打造观景高地,社区园林内可直接眺望滨河绿地与莲花河景观资源。

严跃进表示,项目实现快速去化的关键在于打造差异化产品,借鉴成功项目经验,并结合产品迭代、现房销售预期等新制度,合理制定定价策略,这是当前企业产品开发的逻辑。

北京商报记者 李晗