



本报讯 年底应该是汽车销售旺季,但城区二手车市场却不像往年般热闹。曾经一辆中高端二手车能赚到1万元以上,现在只有1200元左右的利润。近日,记者采访城区二手汽车市场发现,一些中介机构的生意较为惨淡,除了有外来的连锁中介不断进入我市,58同城、瓜子二手车等台也开始以互联网方式经营抢占二手车市场份额。

利润跌落,双面夹击!

二手车中介商的日子不好过

○现状:

部分二手车行“被迫”选择网络交易平台模式

“十年前,一辆开起来黑烟直冒的二手车都能找到买主。现在,尽管展厅里停着的二手车和新车几乎没区别,甚至有些车只跑了三四万公里,刚过磨合期,但生意却没从前好做。”金宇路某汽车销售公司的销售顾问郑先生告诉记者。

随着国家放开汽车购置区域的限制,二手车市场已经不再是人们口中的高回报行业。无奈之下,他们和国内知名的汽车网站合作,从而获得低价格的优质车以及销售手中的抵押车。郑先生说:“曾经一辆70万元的车,售卖35万元左右,中介费能赚1万元,现

在2012年产的70万元越野车只能卖到18.5万元,利润在1200元左右,加上门店费用,估计还不够回本。”

如今,提供车辆信息的互联网平台不在少数,有58同城、赶集网等综合类生活信息发布平台,有瓜子二手车、优信网等专门的汽车信息发布平台。郑先生告诉记者,目前的二手车市场已经让互联网这个大信息资源“占领”,在人人可以获取信息的互联网时代,买卖双方可以绕过中介,通过网络平台、第三方验证等方式实现供求信息的对接。

○原因:

新车周期缩短,和二手车价格差越来越小

与往年不断有人入行的情况不同,今年二手车商的数量没有增加,甚至有减少的迹象。“二手车这个行业赚的就是价格差,比如一辆二手车的回收价是14万元,最后卖了15万元,这其中的1万元利润就是我们的,但现在这个价格差越来越少。最重要的一点就是,不能囤货,车辆越快出手,越能赚到钱。”从事该行业十年的刘先生说,目前我国的自主品牌较多,原来汽车厂商出新车的周期比较长,一款二手车在手中小半年,价格还能维稳,现在却比较难。

记者在采访时发现,如果汽车

厂商3个月就出新车,消费者刚买到的车,可能在3个月后就成了老款。随之而来的是一定幅度的降价,有的新车售价甚至和二手车持平。“如果失去了价格这个优势,消费者几乎不再选择二手车。”刘先生说。

除了新车推陈出新的步伐加快外,最让二手车商烦恼的还有行业内的“价格战”。原来一辆二手车最多经过一两个车商就可以成交,现在一辆车却是多人相看。高新区某二手车销售人员告诉记者,二手车经营者买车就像拍卖一样,一直竞拍,最后买入价和卖出价基本持平,利润低得不能再低了。

○发展:

商家应诚信透明,线上线下需融合

“目前,我市行业参与人数已经饱和了,现在电商又强势入驻,这将会导致二手车市场越来越难做。”金宇汽配城二手车展厅经理徐鹏告诉记者,这一两年来,不少车源、销售渠道被分流走,造成了行业竞争格局日益加剧。

据介绍,之前二手车行业8%至10%的毛利润让不少人津津乐道,现在却成为历史。目前,二手车的毛利润仅为2%至5%左右,加上高昂的租金、门店的日常管理费和人工费,不少二手车商感叹“几乎不挣钱”。

“未来,越来越多的二手车电商将会呈现从线上轻模式逐步向

线下重模式拓展的趋势,通过线上平台与线下门店及其他配套联动发展,提供更全面高质的服务。”徐鹏说,二手车作为特殊的非标品,“一车一况一价”的问题导致市场存在信息不透明、不诚信的问题,消费者不敢购买二手车,严重影响了我市二手车市场的发展。电商平台出现后,凭借互联网优势,彻底打破信息不对称问题,并通过新技术新产品的应用,解决“一车一况一价”的问题。此外,各地二手车经销商以诚信透明的经营理念,并通过线上线下融合,解决用户的痛点需求,让二手车消费更加便捷、高效和可靠。(满广宇 报道)

二手车想卖好价钱 这几招你必须学会

●交给二手车经纪公司或二手车交易网站

如果嫌麻烦的话,那就选择这种方法,只要签个协议就可以了。在这里想要把汽车卖出去,得要很长时间,此时汽车会有很高的降价风险,但其卖出去的价格往往都比较高,卖出去之后再支付一定的提成给到中间商就可以了。

可是,一定要找个大型正规的交易平台,签个有效的正式协议,自己事先应当先了解了解,不然容易吃亏。

●卖给熟人、朋友

如果交给二手车商不放心的话,那就选择自己来卖。可以询问一下身边的熟人或朋友,看他们有没有想买车的意愿。不过,用这种方法就要随缘了,不能着急,也不要经常发朋友圈推销自己的车,不然不容易让人放心。而且,一定要保证车子的质量问题,要是真有什么毛病的话也要如实说,不要因为车子的问题,把彼此之间的关系弄僵。

●4S店置换

用旧车来抵新车的车款,很简单直接。毕竟4S店要比一些二手商靠谱一点。虽说此方法可以避免很多麻烦事,但是卖的价格会相对少一点。要是你的车是开了四五年的A级车,那中间可能也就两三千的差价。如果你不想在这件事上耗费精力的话,那选择4S店也是很不错的。

●拍卖

不少人会问:不是只有公车才可以拍卖吗?其实在北上广这样的一线城市还是可以用这种方式的。只需两个小时就可以拿到钱了,非常方便。

当然在选择卖车之前,还是要把自己的汽车保养一遍,同时要办理好卖车的所有手续,最重要的是,不要选择在二手车低峰期卖车。

(综合)

新闻 1+1

二手车交易市场 转型升级势在必行

在2017年中国汽车流通行业年会上,中国汽车流通协会会长沈进军表示,今年年全国二手车交易量有望突破1200万辆。“汽车流通市场正在从卖方市场向买方市场转变,经营业态也呈现出多元化特征,面对新的竞争格局,行业调整、融合成为不可阻挡的大趋势。”沈进军说。

据了解,二手车行业竞争格局正发生巨大改变,互联网电商平台淘汰赛加速,少数几家电商巨头也纷纷开始布局新车业务,加剧了整个行业的竞争。除了线上资源争夺战,作为二手车主流渠道,交易市场的转型升级势在必行。

今年以来,二手车市场利好信息不断:先是年初商务部重申“国八条”、推动各地尽快取消二手车限迁政策,为行业打下一剂强心针;之后又传来《汽车延长保修规范》出台的消息,为二手车流通提供重要保障。随后,央行提高二手车贷款比例,无疑将会对二手车成熟发展带来更多动力。

值得关注的是,尽管目前二手车市场依然以线下为主,但是随着近年来大量资本的注入,二手车电商迅速崛起,将以规模化的发展、标准化的服务、创新的产品加快推动整个二手车市场的发展,成为深度改造二手车行业的主推手。

瓜子二手车 被裁停用“遥遥领先”

近日,北京市海淀区人民法院发布诉前禁令裁定,认为瓜子二手车“遥遥领先”相关广告目前尚无充分事实依据,涉嫌构成引人误解的虚假宣传的不正当竞争行为。责令瓜子二手车立即停止使用“遥遥领先”、“全国领先”等虚假宣传用语。对于此项裁定,瓜子二手车表示出于对司法的尊重遵守裁定,已经更改网站内容。

而在此裁定发布之时,中国电子商务协会也发表声明否认曾对外发布过关于二手车网站成交量及二手车行业相关数据的统计。在该声明中,中国电子商务协会没有点名是哪家二手车电商,只是表示对于某二手车经营者在其市场投放宣传中使用“遥遥领先”、“全国领先”等用语,以及成交量排名第一的相关数据由电子商务协会统计一事并出具证明一事与中国电子商务协会并无关系,如存在以其名义出具的牌匾、证书、证明等文件,均属不实。(综合)