

二手车市场低迷 月销量减少四分之一

车商郑隆鑫在大连路经营一家二手车行“福鑫二手车”,已经两年多了。说起今年的生意,他连连摇头说:“2021年,我们店一个月能卖十四五辆二手车,今年月销量直接降到十一二辆,少了四分之一,而且每辆车的利润也大幅下降。”

“你可能不信,有些车我是亏本卖的。以前二手车行情好的时候,我收购了一些二手的燃油车,现在政策变化了,我必须降价处理或者亏本卖了。不能把这些车长期积压在我的手里,因为积压的时间越长,我亏的钱越多。”郑隆鑫表示,今年二手车市场低迷,他不敢多囤车,生怕亏钱。“我花4万多元钱收了一辆二手车,谁知车子放了200多天无人问津。无奈之下,我只好亏4000元钱出手了。”郑隆鑫说,根据今年二手车的市场情况,估计他手里的很多二手车都要亏本卖。现在,他收车看重车况好坏、价格合理与否。如果车主报价过高,他会直接放弃这笔业务。

志诚二手名车行位于东风大道车管所院内,车行老板王亚坤从事二手车销售13年。他告诉记者,今年3月后,十堰二手车市场迎来“寒冬”。“以前生意好的时候,我们店一个月卖60辆车,现在一个月最多卖40辆车。行情好的时候,顾客看车之后的成交率比较高,现在很多客户看完车之后,都是处于观望状态。”王亚坤说。

“以前,二手车放100天以上才考虑平价出手,现在最多放60天就要平价销售,甚至亏本卖。”王亚坤表示,现在不仅销量减少,而且利润更薄。为了让手里的二手车尽早出手、店铺资金尽快周转,他一般会主动减利降价出售。现在,他只收车况好、行驶公里数少、价格合理、年限近的精品车源,对于风险高的车一律不收。

四月份前收的车80%亏钱 卖了一辆车亏3万多元钱

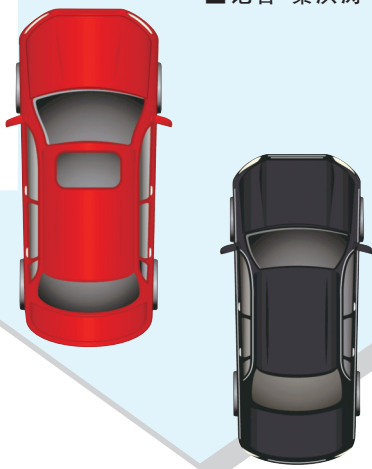
今年5月31日,财政部、税务总局联合发布购置税减免新政策,这是拉动新车消费的利好政策,但对于二手车商来说却是“寒冬信号”。“购置税减半之后,我们之前高价收的一些车型,尤其是3年内的准新二手车,肯定得降价或者亏本处理了。”郑隆鑫告诉记者,二手车交易要看新车市场的行情。如果新车销售终端优惠力度大,降价幅度大,二手车销售肯定受影响。同时,购买新车的多种惠民政策、厂家的置换补贴和贴息政策都提升了消费者购买新车的意愿。

“今年上半年亏得最厉害的一单是出手一辆二手燃油车,我亏了3万多元钱,这还不包括场租、人工等支出费用。”王亚坤无奈地说,在今年四月份之前行情好的时候收的二手车,估计80%都得亏钱,而且放得越久赔的钱越多。二手车是一门“重资产投入”生意,即以较大的资金投入获得较少的利润回报,利润率较低。它讲究现金快速流通,只要库存车辆的流转周期拉长,周转变慢,就意味着要亏钱。

二手车市场进入『寒冬』 卖了一辆车亏了三万多

近日,一位市民打算购买新能源车,便将自家旧车的信息发布在网上。一个月过去了,竟然没有一个二手车商愿意收车。而此前,一条“二手车商生意惨淡考虑转行”的词条登上热搜榜,不少二手车商诉苦,他们经营困难,甚至亏钱卖车。目前,十堰的二手车市场行情如何?记者就此展开了调查。

■记者 秦洪涛



四大原因导致市场惨淡 现在卖的是口碑技术服务

近期二手车生意惨淡,王亚坤分析了四点原因:受疫情影响,消费者购买力下降,直接导致二手车市场消费疲软;目前处于新能源车与燃油车的交替阶段,新能源车的热销抢走燃油车的部分市场;4S店的新车销售终端优惠力度加大,加上购置税减半的刺激,使得消费者购买二手车的意愿降低,或者转向购买新车;油价上涨,在一定程度上抑制了消费者的购车欲望。

“二手车市场跟新车市场息息相关,新车市场走好,二手车车源就增多,随之行情变好。”王亚坤说,随着市场行情的变化,二手车商的经营模式也在改变,这一行业正在脱离“野蛮生长”的发展模式。现在,想在二手车行业站稳脚跟,卖的就是口碑、技术、服务。

“行业更透明,低价收、高价卖的情况基本不存在。每辆车都有行情价,市场上有很多同款车型的车,大家可以对比,谁卖得便宜,谁就有优势。”在郑隆鑫看来,过去戏称二手车行业“开张吃三年”的日子已经过去了。

二手车市场迎来利好 车商收车无需过户

7月7日,商务部等17部门发布《关于搞活汽车流通、扩大汽车消费若干措施的通知》(下称《若干措施》),要求加快活跃二手车市场。《若干措施》几乎覆盖了二手车流通的全环节、各个领域,主要包括:全面取消限迁政策,促进自由流通;优化交易登记管理,促进高效流通;支持开展经销业务,促进规模发展等。

对于《若干措施》,王亚坤认为,限迁政策造成二手车跨区域流通不畅,未形成真正意义上的全国市场,本地可选车源有限。限迁政策的取消,意味着二手车商可收购的车源增多,消费者对二手车的需求范围也增加了,以此可以释放一部分消费潜力。

“商品化”是此次二手车新政中的核心亮点之一。简言之,商品化意味着二手车不再作为资产参与交易流通,而是等同于新车一样,成为一种商品,继而开展体系化经营活动。“虽然二手车商都有自己的公司,但是以前的二手车交易有点类似于个人交易,配套制度不完善。”王亚坤告诉记者,按照行业惯例,车辆过户一次就会产生一定的车价折损。新政实施后,二手车经销企业在收购车辆后,无需过户,相关部门对车辆单独标注、核发临时号牌后,车辆将直接进入市场流通。“过户次数的减少将缩短二手车交易周期,对二手车保值也能起到稳定、促进的作用。”王亚坤说。