(型案例

市

·场观察



汽车消费热线 82888000

随着汽车消费升级 不仅买车的人多,换车的 人更多,那么问题就来了, 买车的同时还需要将原有 的二手车出售。我们都知 道,新车市场分淡旺季,在 不同的季节,价格甚至会 相差好几万元,那么,二手 车是否也有淡旺季? 不同 季节出手是不是也有价格 差?记者走访了二手车市 场,采访了专业二手车经 纪人,发现二手车淡旺季 的确存在,价格相差还真 的挺大。



卖车犹豫两个月赔了三万多

"同样一辆车,年前卖和年后卖能差多少?说来你都 不信,足足相差三万多。"说这话的是宝马车主王先生。 他有一台宝马3系,保养得不错,里程也没多少,但想换 辆 SUV。2021年12月,他咨询二手车商,对方开出了21 万元的收购价。这和王先生的心理预期差了一万元,双 方没谈拢。等到了第二年2月,王先生的SUV已经提回 家,这辆车在家占车位,他觉得21万元的价格也能接 受。可再联系二手车商,对方明确表示,价格要重新谈, 现在最多就能给到18万元。不到3个月,价格跌了3万 元,这让王先生有些接受不了。

三手车价格真能跌得这么狠?经营二手车业务多年 的经纪人孙萌告诉记者,这很正常。"你说的这台车降价 这么多,有很多原因,季节因素就是其中之一。"孙萌提 到,每年二手车有两个明显的淡季,一个是在春节后,另 一个是七八月份的夏季。其中春节后的日子是最淡的时

候。"影响二手车价格的首要因素还是供求,我们都知道年 前很多人买新车,同样的道理年前也是二手车旺销的时 候,等到了年后市场上需求量急剧下降。而七八月份天气 热,市场上选车的顾客也会减少。"孙萌告诉记者,目前市 场上的二手车商大都还是小规模经营,快速流转才会有利 润,如果收回来的车不能快速销售,就意味着占用大笔资 金,不产生收益,就意味着赔钱,所以年后及七八月,二手 车商收车的积极性不高,你的车也就别想卖上好的价格。

当然,除了供需关系,1月份二手车收购价低还有一个 重要原因是"车龄","从第一年12月到第二年1月,虽然只 是过了一个月,但车龄就要加一年。"孙萌告诉记者,影响 二手车价格的除了市场还有车辆的车龄和里程。汽车和 人一样,甭管生日是几月,只要跨了年,就要长一岁。4年 车龄和5年车龄的价格自然不一样,车价普遍都要被压低

除了季节多种因素影响价格

除了季节性因素,采访过程中,二手车商王明雄告诉 记者,二手车的价格可不仅仅是受淡旺季的影响,"二手 车的价格有点像股票,受各种各样因素的影响。"最常见 的就是新车市场对二手车价格的影响。"二手车市场和新 车市场其实是一种'孪生关系',新车卖不动,二手车的交 易量也会下降。"王明雄告诉记者,2022年汽车市场普遍 不景气,人们买车的欲望不高,新车市场受冲击,二手车 更是遭遇了寒冬,包括他自己在内,手里的车都会积压半 年以上,这时候收车价格自然要大幅压低。另外,新能源 车的冲击,也导致了市场上各种燃油车无人问津,造成积 压。还有各种政策影响,"比如去年购置税减半政策,本 来二手车没有购置税是最大的优势之一,但减免购置税 的政策也让这一优势变得不明显。"王明雄告诉记者,这 也造成了二手车遇冷。

当然和这些比起来,各种"黑天鹅"事件更是会对特 1.手车的价格造成巨大影响。例如当年帕萨特碰撞事 件,"当年中保研碰撞试验,帕萨特出现B柱弯曲,当时帕 萨特在二手车市场可是保值率最高,受欢迎程度最好的 车型。很多车商手里都有几台,结果新闻一出,帕萨特 市场上几乎无人问津。"还有一年夏季暴雨后出现了大 量水泡车,让顾客也有了顾忌,市场又经历了好几个月 的低迷期。再比如去年特斯拉的大降价,"一口气降了4 万多元,有的车商前一天收了二手车,价格比降价后的 新车还高。"王明雄告诉记者,虽然市场上二手特斯拉并 不多,但由此产生的连锁效应,让众多品牌都在降价应 对。"二手车价格的参考标准就是新车的实际售价,现在 几乎所有车型的价格都在降,车商们更是不敢轻易出手 收车,除非价格特别便宜。"



淡季"捡漏"或可得实惠

二手车市场产生库存,收车的价格被压低,对打算出售二手车的车主来说, 需要谨慎出手。那么如果是买二手车,在淡季是不是就能捡便宜?对于这种说 法,孙萌告诉记者,理论上是成立的,毕竟二手车商大都是把车直接买下,然后 出售给购买二手车的用户。如果车辆不能及时出手,车商就无法盈利。车商-定会选择尽快变现,购买二手车的用户似乎有着更有利的谈判条件。但事情总 有两面性,这时候车辆流通的速度会大大降低,二手车商会选择在淡季清空手 里的库存,或者剩下的都是难以出手的,可选择的二手车会大大减少。还有很 多车况好的车,车主也会选择再等等,所以孙萌也提醒,想买精品车况,除非是 "捡漏",但这个概率也不高。

另外,车商王明雄也提醒,淡季买车是"捡漏"的好时机,但也要面对相应 的风险。"淡季车商的利润会降低,这时候很多人会动起歪脑筋,以次充好、偷 换零部件、调表,隐瞒车辆事故这些问题,都容易出现。当然在旺季,这些同 样无法避免。"王明雄告诉记者,二手车市场还无法做到完全透明,可能有不 法车商在利用消费者对车辆不了解来做手脚。所以无论淡旺季,找正规车 商,签订有保障的购车合同,做好各种必要的保护才是最重要的,而不是一味 追求低价。

行情分析

二手车交易 有两大良时

淡季卖车价格可能会吃 亏 可到底什么时候壶车最划 算呢?这个问题两位车商也 给出了自己的答案。首先,在 孙萌看来,年底很多人会买 车,这时候车辆流通快,二手 车商为了更多地成交赚差价, 收车也"爽快",这个时候卖车 往往能谈到好价格。

其次,王明雄则提到,车 主卖车也可以利用一些特殊 的利好或者事件。例如2021 年很多大排量进口车因为排 放法规暂停进口,这让很多二 手车价格快速攀升。"我曾经 经手一辆宝马 X7, 车主开了 一年多,卖车的时候价格比当 年买新车还高了3万元。"

还有一种情况是很多畅 销车型改款的前夕,也是这款 二手车价格的高点。"和很多 人观念中一款车停产后价格 会下跌不同,很多豪华品牌改 款后的外观,市场往往要有一 个适应的过程,大家会认为现 款车更经典,这个时候二手车 会出现一波上涨的行情。但 如果时间长了,新车慢慢被市 场接受,老款二手车的价格就 会急转直下。"王明雄介绍。

观海新闻/青岛早报记者 刘鹏 图为本报资料图片

买入时机