

想买车？不妨看看二手车

奉化二手车你知多少



记者 康新欣

衣食住行通常是市民最关心的内容,虽说民以食为天,但如今出行也早已成为了公众关心的一大问题,不管是绿色出行、公共交通还是私家车出行都是现下最普及的方式。为了方便省事,大多数人还是偏爱自驾。由此,买车选车就成了一大难题。新车可以选择品牌、看配置、挑价格,很多人做好攻略便能解决,但对于想购买二手车的市民来说,问题又多了几分。

说起二手车,市民的第一反映就是“水深”“问题多”“价格乱”“会被骗”等负面想法,甚至一些年轻人也有这样的观点。这些问题在二手车市场确实存在,但其并非无可避免。

徐志强是奉化百优卡二手车的店长,从事二手车行业已经10余年,2015年时开了这家百优卡二手车。奉化市民对于二手车的观念,他说“客户担忧率高,通常会找熟人陪同”,这是最直观的印象。但是几年下来,也能感受到市民对二手车态度的转变,接受度与认可度都在提升。现在的年销售量相比4年前的销售量上涨了3-4倍,这是很好的一个印证。

经过相关政府部门的严厉整治,关闭一批不合规的经营户后,现在的宁波二手车市场情况已经规范许多。目前,我区登记

在册的涉及二手车交易经营范围的市场主体为162家,二手车市场4家。其余宝马、奥迪、丰田、大众等汽车4S店或国产汽车销售商,一般仅在新车销售过程中少量收购或置换,未大量开展二手车的交易。

由于奉化体量小,很多市民更愿意去宁波购车,徐志强说,目前公司一年的销量在500台左右,大多是市民将车子寄卖在他们公司,收购的车子比较少。在允许车主寄卖之前,公司会做一系列的检查,如车况本身,有无事故、泡水或法律纠纷等,如有这些情况,他们都会拒收。

袁铮是龙潭二手车市场里的一家个体经营户,从事二手车生意已经10余年。上门求购二手车的客户,都有各自的需求。如刚上手的新手司机,想买辆二手车锻炼一下车技;也有经济预算紧张,或想更换更好的车子品牌等。在采访中,记者了解到,通常个体经营户以收购车子为主,再将车子维修保养一番后进行出售。如果遇到一些事故车或泡水车,他们会提前告知客户,若客户能接受便交易。“奉化的市场较小,个体经营户一般都比较规范,不会欺骗、隐瞒,否则很容易出纠纷,还会影响自己以后的生意和信誉。”袁铮表示。

如何挑选一辆价格合适、车况又好的二手车,一直是客户最重视的问题。“市民的担忧率无非就是车况、价格等方面。”徐志强告诉记者,

其实要挑选好的二手车也并不难。

首先,市民应该选择一些门店正规,有品牌保障的二手车经销商,去挑选时应注意看现场是否有实车陈列在销。“有的市民会被网上的低价帖子吸引过去,结果到了之后并没有实车,这也是二手车中介的一种营销手段。”徐志强说,市民尽量避免去网上寻找车源,可信度较线下会下降许多。其次,若选中一辆车,应该查看车子的各类手续证照是否齐全合规、有无纠纷,以防购买后车子无法过户,财物两失。再次,市民在买二手车时应查看两项记录:4S店保养记录和保险公司理赔记录。若车子出险较多,那么市民就应该多留个心。若再不放心,也可请有资质的第三方对车辆进行鉴定评估,有无问题,价格合适与否等,虽然需要支付一笔费用,但能让车辆买得更加放心,也是值得。购车时,应首先挑选3-5年内的二手车,因为这一阶段车辆的发动机、变速箱等零件性能都是最好的状态。

人们总觉得二手车是他人不要的车子,买来并不好。但其实购买二手车也有诸多优点:如经济实惠,没有车辆购置税,性价比高;其次,车辆的贬值率低,因为二手车已经经历过一次大幅贬值,再次销售价格的差距不会很大。如某市民以15万元的价格购买一辆二手宝马汽车,在开了两三年后,仍能以13万元左右的价格出售,相比新车亏

损率要低得多,并享受了同等价格下更好的品牌服务。而且二手车通常无需磨合期,发动机等主要零件已是较好的状态;对于一些刚开车的新手司机,即便车子发生刮擦碰撞也不会心疼。

周先生去年在宁波买了一辆二手的大众朗逸,“因为个人懂得一些车子的专业知识,所以对二手车没有什么偏见。当初买这辆车主要是当做代步,所以对车子新旧与否并不在意,只要车况良好就行。”周先生说,而且买的时候车子各部分零件磨合度是一个最佳的时期,代步家用都很合适。过两年再卖了换新车,价格也不会亏损很多。

二手车其实和其他普通的二手产品一样,都只不过是一件普通的商品。只不过它的特殊性专业性更需要市民多留一份心,但市场一直在向前发展,价格会越来越趋向透明化,市民关于二手车的态度和接受度也在改变。将二手车偏见化甚至妖魔化其实并不是一个明智的选择,抱以正确的态度,做好充分的准备功课,挑选口碑良好的正规经营户,市民也能买到物美价廉、经济实惠的二手车。

图为陈列在销的二手车



聚 俊 意 粥 砂 锅



4S店里为何有那么多“坑”？

近一段时间以来,随着舆论的聚焦,汽车销售行业的乱象逐渐被揭露,4S店里的“坑”也渐露马脚。那么,到底是什么原因导致4S店里“坑”出不穷呢?记者就此进行了调查。

行业乱象屡禁不止,“按下葫芦浮起瓢”

汽车消费领域长期以来一直是消费者投诉的重点。根据中消协发布的数据显示,在2018年全国具体商品投诉中,汽车及零部件投诉高居榜首。

2018年汽车消费占我国社会消费品零售总额的比重为26.8%。大部分消费者在进行汽车消费时,或多或少地都遭遇过销售环节设下的“坑”,如被强制收取“金融服务费”等。

据行业监管部门调查,购车消费中的违规“衍生收费”还有很多,包括“强制装潢”“强制保险”等不一而足。而在车辆后期的维修保养中,一些4S店“偷换零部件”“增加维修工时”“不按三包法退换车辆”等问题也不同程度的存在。

针对这些问题,我国各级市场监管部门一直在加大对行业乱象的打击力度。2017年,浙江全省工商(市场监管)部门就启动了为期4个月的汽车消费领域专项执法行动;2018年,河南省商务厅从当年4月开始在全省开展汽车销售市场专项执法百日行动“回头看”活动……然而,严查的时候违规现象偃旗息鼓,“风头一过”又卷土重来。

投资多家互联网车企的博泉投资有限公司董事长卢博实说:“4S店投资、运营成本都很高,目前行业整体利润减少,厂家给经销商下的任务、指标依然很多,于是这些4S店就会打歪主意,从而造成整个行业的乱象‘按下葫芦浮起瓢’。”

“亏本卖车”成为扭曲市场秩序的诱因

“价格倒挂”“亏本卖车”已成为大部分汽车经销商面临的严峻问题。某4S店销售人员表示,除部分特定车型销路较好,甚至需要加价预订外,大部分车型只有靠打折才卖得出去。

一位从事汽车销售工作20年的李经理透露,一辆新车指导价20万元,进价约18万元,市场终端售价为16万元,经销商每卖出一辆就会亏损2万元。以该型号车型每月单店平均销量40辆来计算,每月单店一款车型销售造成的亏损就达80余万元。“于是,经销商就会想尽办法在各种‘衍生收费’上做文章。”

“金融购车服务费为贷款比例的6%,贷款10万元就会收取0.6万元左右的服务手续费;抵押担保费0.2万元;代办上牌费0.1万元;新车装潢约1万元;行业保险返利15%,0.1万元左右。如果所有‘衍生收费项目’客户都愿意购买,基本上可以补齐亏损差价。”李经理说。

但是,很少有客户会将销售环节上的“营销套路”照单全收,这样亏损不能完全弥补。西安某汽车销售企业的管理人员表示,售后服务

中的“产值”,以及完成厂家计划考核销量后的厂家返利,就成了另一个重要的盈利来源。

“以一辆销售额为20万元的汽车计算,假设完成厂家全年计划2000辆目标,便可获总销售额4亿元的2%奖励,约800万元的厂家返利。”该管理人员说,为了获得这个奖励,各经销商就会打价格战以完成厂家制定的营销任务。

而对于造成“价格倒挂”的成因,汽车行业投资人熊先生认为,目前汽车厂商之间的竞争愈发激烈,但技术创新速度较慢,传统产能过剩,大量的车辆生产出来后压向经销商,成为经销商必须卖出去的库存压力。“同时,不少品牌厂家疯狂扩网,在一个地方过度增加经销商,导致经销商之间竞争白热化,只能打价格战。”

汽车行业投资人张先生说,2008年至2013年大部分经销商是盈利的。从2013年至今,汽车销售行业受多重因素影响,颓势明显,尤其近两年,大部分经销商已开始赔钱,只有依靠各类“套路”弥补亏空。

汽车销售行业转型升级迫在眉睫

“但这并不能成为4S店损害消费者权益的理由。”西安市市场监管局高新分局副局长刘林说,“此次事件爆发后,陕西省、西安市都已开展打击汽车消费领域乱象的专项行动。”

在采访中,多位汽车销售人士承认自身的做法存在问题,愿意接受整改。但他们同时表示,当前汽车销售行业也需要转型升级,厂家与销售商之间应建立更为和谐的关系。

“未来4S店的模式肯定是要改变的,走向轻资产、集约化将是方向。比如目前特斯拉的销售模式,线下建体验店、线上选车订车,没有中间环节。这样既能节省经销商大量资金成本,土地、人工成本等也会大幅降低。”卢博实说,“目前传统4S店模式已经到了生命期末期,更加高效、便捷、集约化的销售模式即将到来。”

但也有业内人士认为,彻底扭转传统4S店销售模式仍需要一段时间。李经理说,目前厂家强势、经销商弱势体现在三个方面:“第一,厂家在同一个城市可以任意批准新的4S店,既有经销商无权过问。第二,大部分经销商没有向厂家选择性订货的权力,经销商的库存结构完全取决于厂家的出库计划,敢于叫板的经销商,下一年度代理资格就可能出现问题。第三,投资一家4S店至少需要3000-4000万元,如果是高端品牌则可能需要上亿元资金,经销商即便对厂家不满,也很难有能力更换品牌、重建渠道。”

据新华社

忠于自我 全新别克君越宁波、嘉兴、绍兴联合媒体上市会圆满落幕

记者 康新欣

4月18日,宁波、嘉兴、绍兴地区经销商邀请50余家主流汽车媒体,在宁波最具地标性的外滩见证全新别克君越品质驾临。

作为别克中大型高档轿车的代表之作,全新君越采用最新别克家族设计语言,结合运动型车和高档轿车的美学元素,形面简洁而饱满,令整车更具纯粹的力量感和优雅豪华气质。

驱动系统方面,新车将搭载由第八代Ecotec系列2.0T可变缸涡轮增压发动机与9速HYDRA-MATIC智能变速箱组成的通用王牌动力组合,可爆发177千瓦最大功率,并在1500-4000的宽广转速范围内实现350牛·米最大扭矩,百公里油耗仅为6.9L,且全系满足“国六B”排放标准。

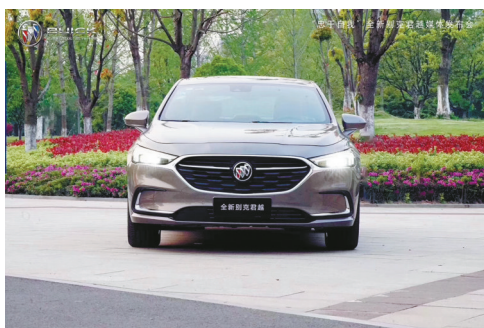
同时,全新君越将引入最新迭代升级的别克eConnect2.0互联技术,首次配备OTA远程升级、车

载实时导航系统、车载APP互联应用、个性化账户管理、双蓝牙设备连接等车联功能,刷新用户的车联体验。此外,在先进电气架构的支持下,全新君越还将配备PD行人识别、LKA车道保持、ACC自适应巡航、CMB碰撞缓解等11项智能驾驶辅助技术,新增360度全景影像以及第二代主动式发动机罩盖弹起功能,提供全方位安全保障。

自2006年首发上市至今,别克

君越始终代表着别克品牌的前沿设计趋势与科技实力。此次推出的全新别克君越,将以突破中高级轿车的品质为消费者打造智能、安全、舒适、愉悦的驾乘体验。

图为全新别克君越



5月起北京无牌上路电动自行车将受处罚

记者从北京市交管部门获悉,根据《北京市电动自行车过渡期登记和通行管理办法》,电动自行车临时标识申领业务将于4月30日截止。5月1日起,未按规定申领临时标识以及未按规定登记注册并悬挂号牌的电动自行车均不得上路行驶,否则交管部门将依法予以处罚。

根据《北京市非机动车管理条例》,北京市的电动自行车实施目录管理制度。为配合条例实施,办法对在《北京市电动自行车产品目录》内的电动自行车设定了3年的过渡期(截至2021年10月31日),并要求最迟于2019年4月30日前到交管部门为相关车辆申领临时标识。据统计,截至目前,交管部门已发放临时标识184万张。

北京交管部门提示,对于2018

年11月1日前购买的,且在《北京市电动自行车产品目录》内的电动自行车,车主可到北京市任意一家非机动车登记站办理电动自行车注册业务;对于2018年11月1日以后购买的在《北京市电动自行车产品目录》内的电动自行车,车主需在购车后15日内持相关手续到非机动车登记站申领正式号牌。

根据《北京市非机动车管理条例》相关规定,未在规定时间内申领临时标识上路行驶的,过渡期满后上路行驶的,公安机关交通管理部门可以先行扣留电动自行车,对驾驶人处1000元罚款,并通知驾驶人及时接受处理;驾驶人接受处理后,公安机关交通管理部门应当立即发还电动自行车。

据新华社