

# 二手车交易，在多因素促动下趋向活跃

■ 阅读提示

□ 河北日报记者 赵泽众

最近两个月，省会二手车市场越来越活跃。

裕华东路的汽贸城内，出现了更多驻足二手车展厅的消费者。石家庄瑞诚二手车市场检测中心，不少车辆排队待检。

业界反馈，此前受疫情抑制的二手车消费需求正加速释放。相关数据统计，7月份全国二手车交易量为126.15万辆，已基本恢复正常水平。

但在记者在调查中发现，二手车市场的此番恢复增长，呈现出一些新的特点。

## 库存时间变短了

位于省会西北位置的瑞诚二手车市场，约6000平方米的展厅里，入驻的二手车车行有十余家。7月21日，记者在展厅看到，一排排整齐摆放的二手车，品牌不一，有的待售车还挂着车牌。

“车辆越多，顾客的选择越多，更能促成交易。”二手车经销商宋兴辉说，“展厅里摆放的车辆，大多是十天前刚收购回来的。现在市场渐渐回暖，车辆不愁卖。”

春节休市、疫情闭市，然后是复工复产复商复市，几经周折，二手车市场经历了客流下降、销量下滑、车源减少、资金压力增大等情况。

经销商们普遍反映，从6月底交易量开始增长，市场“活”了过来。

宋兴辉告诉记者，6月底以来销量开始稳步提升，预计下半年销量能超去年同期一倍。

他的预判根据是，二手车库存时间变短了。“车辆从收回至车行，再销售给顾客，这个周期基本上控制在30天左右。”宋兴辉说，原来库存时间更长些，多为60-90天。

经销商们反馈，保值率高、质量可靠的车型依旧是成交的主力军。

据中国汽车流通协会发布的调查报告显示，今年上半年二手车经营企业平均库存周期在30天以内的占55.7%，而在上个年度同样的调查，比例是23.8%。

河北二手车行业协会执行会长师增琦介绍，无论是10万元以下的普通车，还是10万元以上乃至50万元以上的豪华车，一半以上企业的库存周期都控制在30天以内。

疫情防控常态化下，销售方式也变得更为便捷。

在石家庄瑞诚二手车市场微信公众号页面，就有买车卖车的选项。点开看，可见各个车行的在售汽车。在详情页有车辆的档案信息、检测信息以及外观图片。

“有意向车辆后，可以在页面选择预约看车或者电话咨询。”宋兴辉说，“顾客可以根据平台发布的车辆信息进行初步筛选，有针对性地去车行挑选车辆，既省时又省力。”

“其实，三年前就有二手车网络交易平台，但始终不温不火。”石家庄建华丰田二手车经理刘伟说，“今年受疫情影响，线上经济繁荣发展，二手车网络交易平台的访问量变大了，甚至二手车还出现在电商平台，直播卖二手车成为一种趋势。”

除此之外，商业银行、融资租赁公司、汽车金融公司等都在高度参与二手车市场并提供多样化的服务。

“在购买新车可以通过二手车置换的方式，折抵新车车款。”8月2日，在石家庄长安万达广场中心展区，一位汽车销售人员正在向顾客胡先生介绍汽车价格。

“我现在的车已经开了七年，车辆各方面性能已不如从前，能花更少钱买一辆新车，感觉不错。”胡先生留下联系方式，计划第二天去4S店评估车辆，进行置换。

业内人士介绍，像胡先生这样选择在4S店置换新车的顾客较去年同期相比增长近30%。不仅如此，还有顾客选择用二手车置换二手车。

4S店通过置换收购回来的二手车，一部分流向二手车市场，另一部分则在4S店销售。有的4S店也因此专门设立了二手车办公室或销售点。

随着二手车销售渠道不断拓宽，二手车交易信息也在逐渐透明化。众所周知，一车一况、一况一价是二手车区别于新车的特点。正是这种产品的特殊性，车况信息透明显得尤为重要。

谈及车辆信息，宋兴辉打开手机上的软件，给记者展示现在他是如何获取车况信息的。

“过去买卖二手车凭经验，现在是数据+经验。”宋兴辉打开二手车交易市场公众号中的车况查询说，“输入要查询车辆的17位VIN码，缴纳查询费用，半小时内就能看到车况报告，多方数据记录还原真实车况。”

师增琦认为，互联网技术的发展，正在将二手车交易全面推向数字化，让车况信息更加对称，降低了交易双方风险。

在石家庄瑞诚二手车市场内，随处可见的交易流程示意图。

河北日报记者 赵泽众摄



广汇二手车河北中心给车主提供寄售的方式，销售二手车。河北日报记者 赵泽众摄

## 记者观察

### 让二手交易再透明些

“二手车市场一直有‘水深’的说法，这个市场的竞争已从早期的跑马圈地走向品质塑造。”从事二手车交易行业的刘伟说，“这需要相关行业标准进一步完善，包括车辆定价、车况来源、车辆质量等，让消费者放心消费，让行业长远发展。”

其实，不仅是二手车市场，随着人们的消费理念从“占有”转变为“使用”，将自己不用的物品转给他人，更多二手消费已开始走进人们的生活。

“我把这件衣服挂在多个二手交易平台，增加它的曝光率，更容易转手。”在省会工作的韩玉说，“衣服是专为公司活动购买的，只穿了一次，就闲置在衣柜里。等有买家联系，协商好价格之后通过物流公司发货，今年我已经转手30样不同类型的闲置物品了。”

近年来，像韩玉这样活跃在二手交易平台的消费者越来越多，以闲鱼、转转等为代表的二手交易平台快速发展。随着低碳环保、循环利用等观念深入人心，不少消费者的实际需求与二手交易平台倡导的“再创造价值”理念不谋而合。

专家分析，相比于传统交易方式，二手交易平台使用者可同时拥有买家和卖家双重身份，交易对象更加多样化，交易体验更加社交化。

“二手市场的发展需要物质的基础和心理的基础，疫情防控常态化下的经济状态会给二手市场发展一个心理基础，就是人们会更加理性的消费。”石家庄金鹏教育国家二级心理咨询师邵丽说，“充足而丰富的闲置供给，能够满足多元化的消费需求，也会有更多人愿意选择物美价廉的二手商品。”

当然，二手消费也有“踩雷”的时候。售假欺假、以次充好与维权难已成为用户反映最多的问题。

“有时候对方发来的是次品，对方坚持自己的是优质品，最后也只能不了了之。”骑行爱好者冰凌说，“我的自行车零件大多是在二手平台购置的，但在二手交易平台上很难辨别质量是否可靠。”

“前不久从二手平台花费400元买来的耳机，官方售价899。收到后发现无法使用，去售后检测发现耳机进水了。”省会居民小李说，“当时和卖家沟通时，特地问了是否有进水情况，卖家否认。直到我拿出了官方鉴定报告和聊天记录，在平台官方客服介入后，最终卖家给我退款了。”

很多人都遇到过上述问题，由于交易双方信息不对称，时常发生不对等的交易行为。

规范二手电商市场，不仅需要相关法规的不断健全，电商平台也需担负更多的责任。目前，一些平台正通过加强质量检测等环节来完善交易流程。比如，京东旗下二手电商平台拍拍自建二手车检测中心，将检测流程引入商品上架前和退换货环节，对以次品假货恶意调换正品的买家，平台方还将配合公安机关打击诈骗犯罪。

专家认为，二手交易透明化、标准化，是二手交易行业参与者最重要的底层逻辑。怎样才能更好地确保品质和服务，也将是二手电商必须解决的问题。

（文/河北日报记者 赵泽众）

## 消费促动因素增多

7月21日15时，来自衡水的张芳正在省会一家二手车交易市场办理临牌相关事宜。

“办好临牌就能把刚买的二手车开回衡水，在衡水办理剩下的手续。”张芳告诉记者，她买的二手车是辆“准新车”，2019年生产，公里数仅为1万公里，还在原厂质保期内，“这样的二手车不用缴纳购置税，可以省下一笔钱呢！”

张芳告诉记者，正是因为优质的车况信息，让她打消了这次购车的顾虑。

“准新车”大多是4S店的试驾车、会议用车、媒体赞助用车等，广汇二手车河北中心总经理王素玮表示，有的“准新车”就是新车。

在广汇二手车河北中心的展厅里，摆放着一款王素玮口中的“准新车”，在副驾驶座位左下角看到车辆的出产日期是2020年5月。

“这款车是厂家积压的库存车辆，为了资金流动，厂家成批出售给有资金储备的二手车经销商。”王素玮说，“虽然购买这些车辆仍需缴纳购置税，但车辆在4S店的市场指导价是15.4万左右，在二手车展厅的售价仅11.5万。因为高性价比，这样的‘准新车’十分受顾客青睐。”

7月20日，石家庄市民张先生在出售自己三个月前买来的二手车时，发现了问题。

二手车经销商评估车况时，发现车辆出过严重事故，报价仅为3000元。起初，张先生以为这是二手车经销商的压价方式。“三个月前，我花了三万元买回来的。”张先生说，购买时，他看到的车况信息是完好的，车辆没有受损情况。

后来，他又找了一家收购二手车的车商，鉴定发现这辆车确实是事故车，驾驶位和副驾驶位上方车架处，有明显的断裂痕迹。

一位业内人士告诉记者，现在市场上确实有一些车主将受损严重的车辆进行精修后高价出售，“就算是有经验的车主，也很难辨别。”

信息不完全透明是二手车行业一直以来的痛点，即便已经有大数据支撑，但是二手车检测、估价，依旧缺乏成熟的制度。并且，受限于国家对个人隐私的保护，国内车辆信息、维保信息、保险信息等车况信息并不向第三方公开。

据相关数据显示，近三分之一的经营者不提供车况检测报告，只有11%的经营者提供第三方机构的车况认证。信息不透明问题依然困扰着二手车市场健康发展。

有的消费者购买二手车图“新”，还有一部分消费者图“用”。

受疫情影响，越来越多的人意识到了私家车的便利。考虑到家庭承担能力，部分消费者选择购买低价位低排量的二手车。

“这部分消费者大多数会购买10万元以下的二手车，既满足需求，又不会花费太多。”刘伟说，“还有的顾客家里生了二胎，原来的车辆空间不足，就会把车卖了买大空间的二手车，这些顾客大多数既是卖家又是买家。”

有需求，就有市场。刘伟告诉记者，今年收购回来的二手车，大多是按揭购买的车辆和作为变现资产的车辆。受疫情影响，资不抵债的小微企业的老板会出售车辆以获取流动资金。

此外，王素玮告诉记者，约有20%的顾客会购买市场口碑好的二手车。

业内人士表示，经过市场检验、消费者认可度高的车型稳居二手车市场销量榜首。

“比如丰田霸道这款车，二手车不但不降价，反而会升值。但是，这款车是国五排放标准，按照规定2019年7月1日起，在省内外不允许上牌。”王素玮说，有的顾客会专门到二手车市场寻找这

款车，虽然售价比新车指导价还高，这些顾客仍会毫不犹豫地买单。

“以前4S店销售二手车需要缴纳税费较高，导致4S店对二手车交易积极性不高。二手车是一块‘大蛋糕’，我们却只能看不能吃。”石家庄联拓奥迪4S店二手车总监梁先生说，“从5月1日至2023年底，将按销售额0.5%征收增值税的税收新政策，有利于经销商二手车业务迅速做大。”

为了更直观地显示税费调整对二手车行业的影响，王素玮给记者算了一笔账。

“以销售一辆价格50000元（含税）二手车为例，按照原算法应纳增值税970.87元，调整后应纳增值税248.76元。”王素玮说，“调整后应纳增值税不及调整前的三分之一。”

王素玮说，税费中间差722.11元，这个差值可以让利给消费者，满足消费者追求二手车性价比的需求。

“应该说，当前的二手车市场营商环境越来越好，我们要充分利用好这些政策给行业带来的红利。”师增琦认为，这不仅能减轻二手车经销企业资金占压负担，更有利于促进车商良性竞争，进一步拉动汽车消费。

## 一些短板制约待解

“二手车交易市场存在部分商家侵害消费者权益的现象，主要原因在于车况信息不透明。”河北嘉实律师事务所律师李进律师说，“二手车诉讼中最常见的有四种情况：车辆不具备法定证明文件，导致无法过户；车辆存在质量瑕疵，消费者购车时未获知；车辆存在权属纠纷，被其他权利人强行取回；合同约定其他义务，销售者未履行。”

对此，师增琦表示，省内的二手车交易市场参与者，一方面可以基于国内现有的权威二手车检测认证品牌，进行车况信息检测。另一方面，河北二手车行业协会正着手准备制定行业标准以及省级官方检测平台，进一步增大二手车行业信息透明度。

7月25日，廊坊市民吕先生在石家庄市某二手车市场以三十多万元的价格购买二手车一辆。双方签订买卖合同，合同内规定，车况与实际不符，车商七天无理由退款。

吕先生开回廊坊检测后，发现了问题，再联系车商，对方却推脱责任不予理睬。

“签了合同都无法履行，难道只能通过诉讼维权吗？”吕先生无奈地说，“希望二手车市场能有售后保障。”

也有一位车商告诉记者，他去年的经营情况并不是很好，但一直坚持做好售后服务，现在老客户回头率很

高，经营形势越来越好。

无独有偶，记者了解到，已经有些企业开始注重二手车售后服务，售后收入的增加抵消了市场疲软的不利影响。

师增琦表示，在即将出台的省内二手车行业标准中，将规范售后服务这一项内容。比如，二手车可以通过延保的方式完善其售后保障体系。同新车车况相比较，二手车的零部件更容易出现问题。延保服务，将使二手车的售后服务有可靠保障。

据优信发布的数据表现，今年上半年，石家庄成为二手车迁出量最大城市。

业界分析，这主要因为京津冀地区对区域外二手机动车采取限制环保标准、限制年份等措施。由于机动车排放标准升级为国六标准，而国六排放标准还未析出，基本阻断了二手车流入这些区域，比如北京地区的国五二手车就无法流入河北。

“就算无法在全国内流通，在京津冀地区流通也行。”这是记者在调查中听到的最多呼声，在区域内进行有限地限迁是从从业者所期望的。

来自商务部的信息表明，国家将加快修订《二手车流通管理办法》，进一步推动落实取消二手车限迁政策。目前，全国已经有约211个城市放开二手车限迁。

