

# 新车降价促销有否波及二手车市场？

## 车商快进快出应对市场变化

从特斯拉突然降价，到东风雪铁龙最高降9万元、丰田“买一送一”，汽车“价格大战”正在席卷整个车市。截至目前，已有超过30个汽车品牌宣布降价。

当新车市场经历降价风波的时候，不少市民将目光转向了二手车市场，毕竟当前的降价一波接一波，部分新车与二手车价格出现倒挂情况，如果二手车的价格也降幅较大，未尝不是好的选择。那么，在降价潮的背后，二手车市场有没有受影响？

文/图 江门日报记者 陆沿任



新车降价促销对二手车影响较大。



降价潮下，部分准备购买二手车的市民持观望态度。

### A 除部分准新车外，二手车价格波动不大

上周末，记者走访了本地多家二手车市场，实探二手车行情。与网传的“恐慌”相比，车商们表现得较为淡定。多个二手车经销商告诉记者，二手车行情受诸多因素影响，但对市场冲击不会太大。

在位于江门永盛国际车城的“宏信名车”二手车行，排列整齐的二手车被洗擦得发亮，二手车的挡风玻璃上张贴着车辆信息，包括车型、车龄、价格等。

“如果二手车行在售车型和官方降价的车型恰巧‘撞车’，肯定会影响销售。”该车行老板陈耀华告诉记者，虽然补贴为区域性，但消费者有意无意会产生“等待优惠”的心理。此外，不少消费者认为：“价格差不多，不如买辆新的。”

“不过，与官方降价车型‘撞车’，一方面有一定偶然性，另一方面补贴也是有门槛的，比如要挂当地车牌等等，所以不管是对于本地市场的影响，还是对一家车商的影响，都是在一个范围内，并非全面覆盖。”陈耀华表示，新车市场和二手车市场本身就存在差异，二手车行情虽然参考新车最新价格，但本身车况也很重要，包括行驶里程、车龄、有无剐蹭、有无事故等都是影响车辆价格的因素。此外，二手车和新车的购买群体也存在一定差异，在一定程度上也减少了降价潮带来的影响。

江门永盛国际车城相关负责人余先生坦言，新车连续降价，的确对二手车销量造成了一定冲击，因为较大的降价幅度，让部分准备购买二手车的市民处于观望阶段，这部分市民希望自己所看中的车型也能迎来大幅优惠，从而能够直接考虑购买新车。只不过，这种持币观望的情况，基本集中在3年内的准新车身上，这部分准新车售价与新车售价紧密相关，所以受新车降价影响较大。“除这部分准新车外，其余二手车受降价影响并不是很大，使用年限超过3年的二手车，受价格战影响有所减弱，而对于6年以上的二手车来讲，基本没啥影响。”余先生表示，在二手车交易市场，使用年限3年内的产品占比低于三成，使用年限在3—6年的产品才是主流，占比接近四成，而使用年限在6年以上占比也有三成。

“现在消费者购买二手车比较谨慎，最好卖的是3万—5万元的二手车。”在迎宾二手汽车城，一车行老板潘先生告诉记者，这个价位的二手车基本上是年份比较老一些的车型，保值率差不多见底，所以受到新车降价的影响很有限。他表示，价格战打响后，二手车市场肯定会流失掉部分消费者。但现阶段的影响局限于准新车，或者说降幅最高的那几款产品。从目前的情况来看，消费者对这些车型并不是很热衷。

### B 快进快出，经营二手车拼的是速度

今年初，特斯拉、小鹏等新能源车的降价，让不少二手车商措手不及。

如今，汽车降价的范围和程度相较之前力度更大，车商们可以说是吸取了经验，反应变得更加迅速。多位二手车商告诉记者，虽然汽车降价潮在一定程度上影响了车商对于收车、出车的考量，但没有车商会“把鸡蛋放在同一个篮子里”，那些利润空间大、销售速度快的车型才是二手车商们经营的目标。

记者了解到，二手车商主要靠赚取收车与卖车之间的差价，在资金和库存等压力下，车辆出手的速度，在很大程度上影响着车行的业绩，一辆二手车从收车到销售出去的时间耽搁越久，车商背负的风险就越大。

“现阶段我们经营更为谨慎，坚持快进快出，尽量避免外部因素影响。”位于华鸿二手车城的中兴二手车行老板林伟清告诉记者，除销售外，二手车商收车卖车的速度也是保持竞争

力的重要砝码。他们在收车的时候，看准即收，速战速决；卖车的时候，只要客户爽快，同时距离自己心理预期价位和利润差不多，就可以当即“拍板”销售。

“坚持快进快出，争取3天左右卖出去，现在行情变化太快，不知道哪天哪个厂商就出政策了。赚和赔无所谓，在市场变化动荡期就要认赔、快速出手。如果犹豫不决，持有大量同款降价车的准新车只会亏得更厉害。”陈耀华也表示，如果正在销售一款官方降价力度大的二手车型，那销售价格肯定要调整，不调整卖不出去。但从经营的角度出发，对于二手车商来说，有时候适度的亏损也是盈利。

据了解，针对此次降价潮，有车商也采取了一定措施，除了收车时避开一些价格降幅较大的汽车品牌外，对一些库存周期长的二手车采取了一定的让利优惠，以尽快出货。

### C 车商收车谨慎，二手车成交价下降

在走访过程中，记者还了解到，二手车虽然价格波动不大，但二手车商们收车却谨慎了许多。

自今年初以来，二手车成交一度非常火爆，不少二手车商库存紧张，二手车商竞相高价收车补仓，收购价格大约涨了5%—10%，个别热门车型的收购价格一度逼近成交价。

然而，所有的这些在今年3月初戛然而止。

随着新车大规模降价，二手车价格也断崖式下降。林伟清介绍，以2018年的丰田RAV4为例，降价前，新车落地价为20万元左右，二手车成交价格为12万多元。降价后，新车落地价格约为17万元，二手车价格也跟着下降，成交价格为10万多元。

对于二手车价的降幅，当天在车行看车的市民周先生也深有感触。周先生目前驾驶一辆2019年购入的飞度，行驶里程为2万公里，当时落地价格超过10万元。周先生准备将这辆车卖掉，置换一辆新车。去年初，二手车经销商对该车

估价为7万多元，去年底估价为6万多元，现在估价为5万元出头。“太低了，降价也快，去年一年贬值2万元，小半年就降了1万元。”周先生说。

市民罗先生也表示，他手头上有一辆3年多车龄的雅阁，当时落地价差不多20万元。去年4月，他开去给二手车行评估价格的时候，还能卖到接近16万元，如今再去估价，虽然里程数变化不是很大，但只能卖13万多元了，较之前的估价足足少了两万多元。

“在降价潮下，观望的客户变得比以往更多，无论是买车还是卖车的，二手车商的运营受到冲击，但更多的是一种挑战。”一名资深二手车业内人士表示，新车市场靠降价来刺激销量，传导到二手车市场，也会引发一些新的效应。由此，二手车市场今年会面临相当大的挑战，除了缩短库存周期外，更需要靠服务、靠创新、靠产品升级等来赢得市场，而不是单纯依靠降价。所以，当企业解决了活下去的问题之后，还是应该往高质量的方向去谋求发展。

# 江门五一国际车展

4月29日—5月1日

广东珠西会展中心

主办单位：江门日报社



广告

“讲文明树新风”公益广告

# 三思而后行

● 红灯很短暂 人生却漫长 绿灯还会亮 生命不重来



江门日报社制作