

二手车交易与流通如何更加顺畅平衡

■中国城市报记者 孙雪霏

二手车是汽车全生命周期承上启下的重要一环。畅通二手车交易不仅能够盘活汽车存量,还能拉动新车消费增量。

目前,国内二手车交易进入活跃阶段。中国汽车流通协会数据显示,今年1—7月,二手车累计交易量1099.23万辆,同比增长6.3%,与同期相比增加了65.15万辆,累计交易金额为7300.39亿元。二手乘用车交易量与新车销量差距正在不断缩小。当二者数量之比达到1:1时,业内通常认为二手车行业走到拐点,这意味着消费者对二手车的接受度提高,市场环境逐渐优化,二手车的交易流程和质量保证也更加标准化。

新车价格战下 二手车流通承压

二手车价格随行就市,与新车售价直接相关,新车降价会首先冲击二手车价格。此起彼伏的新车价格战下,二手车低价卖点大打折扣,甚至出现“新车比二手车更便宜”的现象。不少车主为防范新车价格“背刺”,加快了卖车、置换速度,大量车源流入二手市场。也有消费者持币观望,导致二手车市场需求被进一步缩减。

广州宝利捷一名资深二手车商介绍,二手车交易有周期,车商要先收车,而后才能寻找买家。在此期间,二手车行情需要基本保持稳定,二手车商才有利可图。比如,车商以5万元收购一辆二手车,如果车价基本稳定,车商就有可能在较短时间内将其售出。二手车商还可以将车辆整备翻新,以更高溢价出售获利。

新车迅速降价,打破了上

述模式。“比如,你收购一辆二手车,紧接着新车降价了,二手车也会相应贬值。在此情况下,二手车商很可能也需要折价销售。”上述二手车商称,以往一般情况下,二手车商一年库存车辆会贬值10%—12%;而2023年中期到2024年中期,主流二手车型一年贬值率高达21%。

主营二手车出口业务的海上车(南京)科技有限公司CEO李淮表示,国内新车企业数量众多,车企为了稳定上游供应链和下游销售渠道,会想尽办法推动新车销量。在供求达到平衡之前,新车还会不断降价,而二手车交易价格也难以稳定下来。在今年7月初举办的2024中国二手车大会上,中国汽车流通协会会长助理罗磊称,近年来二手车商整体亏损面较大。

中国城市报记者查阅中国汽车流通协会相关数据发现,从二手车库存情况来看,今年7月份的平均库存周期缩短至54天,虽然相较于6月份的56天减少了2天,但并未从根本上缓解车商面临的库存压力。而价格战之下,新车调价周期仅为15天。这意味着,二手车两个月左右的库存期内,新车至少经历4轮降价,前者被拖向被动,平出甚至亏损成为最终局面。

新车市场结构变化也波及二手车市场。今年4月上半月,中国新能源乘用车零售渗透率首破50%,这意味着新能源汽车在迈向主流。“新能源汽车一旦确立了新车市场地位,燃油车就面临淘汰风险,二手车估值自然会受影响。”相关二手车业务人士告诉中国城市报记者,他的档铺里九成以上都是燃油车,“新能源车几天一调价,没人敢接手。”当前二手车

市场不乏新能源汽车,其估值模型、鉴定手段与燃油车完全不同,现阶段保值率远不能与燃油车相比,二手车商同样需要应对新事物冲击。

预计,新能源车置换需求爆发与二手新能源车难以二次流通之间的矛盾还将延续。对此,广东省汽车流通协会会长严斐解释,新能源汽车技术迭代快,早期产品相对落后,贬值幅度较大,报废拆解仍是其主要归宿。而随着三电等核心技术链条稳定下来,新能源二手车的保值率也会相应增加。

中国汽车流通协会发布的《2024年7月中国汽车保值率报告》显示,在3年使用车龄的情况下,各级别车型保值率全面下降。中国汽车流通协会战略合作伙伴“精真估”数据员表示,二手车价格持续下滑,已经导致部分车商退出,这与新车市场“拒交车”的情况类似,行业转型出清成为必然。对于二手车的降价,宏观层面已有明确判断,旧车报废从而刺激新车销售,可能替代以往的置换路径。

二手车出口 有待回归本源

碎片化也是二手车商大比例亏损的原因之一。二手车交易属于低频、大件消费,鉴定评估又有专业门槛。当市场碎片化时,从业主体可能会有“一锤子买卖”心理,无法提供售后服务。一名从业人士称,二手车价值评估依靠一系列车辆数据及信息,包括车龄、事故出险信息、维修保养记录、评估师检测报告等。国内二手车行业事故出险信息和车辆维修保养记录等很难从公开渠道获取,部分市场机构提供的信息不具权威性。

在二手车估值方面,相比于海外,中国二手车商则消耗大量精力用于“谈价格”,且与成熟市场相比,中国没有形成较大规模的二手车交易服务平台。这些都是当前阻碍二手车交易的主要难点。

新车经销商需要安排一系列检测认证,经营二手车的成本较高,开价不及小规模车商有吸引力。不少消费者选择先将旧车卖给二手车商,之后为了享受置换补贴,又以极低价格购买一辆状况较差的二手车到新车经销商处换购。“经销商能拿到的反而是更不容易销售的低质二手车。”某经销商高层人士说。

此外,链条上各环节亦缺乏有实力的经营主体,也是国内二手车市场的短板。比如,车企和新车经销商为了促销,通常会提供置换优惠。4S店具备天然优势成为二手车交易起点,在海外,它们也是二手车市场主要参与者之一。

部分嗅觉灵敏的二手车企业转向外贸。尽管过去10年交易量增长迅猛,但“分蛋糕”的人更多了。相关行业人士分析称,二手车从业门槛较低,以个体户、夫妻店等为主,其在国内市场有个门脸,收几辆车就能开张。但二手车出口需要专业外贸技能,且长期经营。

主管部门有意提高经营主体门槛,改变二手车行业生态。去年1月1日起落地的相关新政推动企业向规模化经营发展,进一步规范二手车市场行为。今年3月1日起,国内放开二手车出口资质限制,也为二手车出口创造了便利条件。

中国城市报记者注意到,由于国内新能源汽车配置高、价格低,在国际市场具备一定优势,因此近年有不少二手车出口企业将“平行出口”新能源

汽车当作主攻方向。所谓“平行出口”,就是将国内的新车,尤其是新能源新车以二手车的方式出口到国外。

但权宜之计不是治本之策。罗磊说,我国二手车出口仍处于摸索阶段,真正的二手车出口量仍面临诸多挑战。当前很多二手车贸易商将业务聚焦在“平行出口”上,但这类业务并不是未来行业发展的大方向,还是应该聚焦于长公里二手车。

二手车车源量增长 稳中向好

如今,随着国内汽车保有量与日俱增,二手车市场供需两端都发生了明显变化。在需求方面,青年群体对汽车的认知更加务实理性,“人生第一辆车”选择二手车亦无不可。在供给方面,据公安部统计,截至2024年6月底,全国机动车保有量达4.4亿辆,其中汽车3.45亿辆,新能源汽车2472万辆。按照行业规律,这些汽车正处于置换高峰,优质二手车源逐渐丰富。

良好的市场环境是汽车流通市场健康发展的重要保障。近期,国家发展改革委、财政部印发《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》,在此前发布的《汽车以旧换新补贴实施细则》基础上,分别将购买新能源乘用车与购买2.0升及以下排量燃油乘用车的补贴标准提高至2万元与1.5万元。

受利好政策影响,二手车线上车源量显著增长。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,丰富的车源量可以为消费者提供更多可以选择的车型,从而助力形成二手车市场良性循环发展格局。

原本,二手车交易还存在限迁等瓶颈。限迁是指部分地区按照新车排放标准限制二手车,比如部分城市要求不符合“国六”排放标准的外地二手车不能迁入。对此,2016年至今,主管部门接连发布《关于促进二手车便利交易的若干意见》《关于二手车经销有关增值税政策的公告》《关于搞活汽车流通 扩大汽车消费若干措施的通知》等文件,依次破除相关限制。

受访专家认为,以旧换新等利好政策为二手车市场扩大了车源。未来,期望能对置换下来的二手车加大促销、补贴力度,构建汽车循环体系闭环,推进“换旧”与“置新”之间的相辅相成、联动互促,形成梯次消费格局。

今年全国第1000亿个快递 送达新疆昌吉

8月14日,新疆维吾尔自治区昌吉菜鸟速递站点的快递员赵小东将快递送达红星村居民马静手中。这是今年全国的第1000亿个快递。该订单于13日从乌鲁木齐一电商仓库发出,通过分拨中心转至网点,再由快递员送到收件人的手中,实现了次日达。据国家邮政局数据显示,截至目前,我国已累计建成1200多个县级公共寄递服务中心、超30万个村级寄递物流综合服务站,建成了较为完善的农村寄递物流体系。

中新社记者 张宇摄

