

二手车市场鱼龙混杂 认准品牌是购车关键

新华网北京8月18日电(赵延心)近日,2015奥迪品荐二手车品牌体验之旅在北京寰宇恒通奥迪品荐二手车展厅再度启程。一汽-大众奥迪年度二手车品牌体验活动在国内开展的时间已超过3年,今年的体验之旅将持续3个月,横跨10座城市,旨在通过创新互动的品荐形式,使广大消费者深入地了解“专业、诚信、便捷”的奥迪品荐二手车的品牌理念。

2014年,我国二手车全年交易量为605.29万辆,交易总额共计3675.65亿元,同期上涨分别为16.33%和26.03%。尽管从数字上看还算乐观,但纵观全球市场,我国二手车行业发展与海外相比,仍有很大差距,想缩短这样的差距也绝非一朝一夕之事。

爱慕虚荣 追求面子成主因

追求面子是中国社会一种普遍存在的心理,但凡事都要有个度,很多消费者认为价格越高质量越好,而忽略了性价比的重要性,也正是因为这样的消费观,不少商家恶意抬高售价,以远远高于成本的价格对外销售,近年来这样的法律纠纷比比皆是。着眼国内汽车市场,绝大部分消费者在购车之际均会选择新车,选择贷款买车的消费者也不少,这其中有多少人是经过深思熟虑后选择购买适合自己的一款车?又有多少人是因为追求面子,不惜贷款成为“车奴”?过度追求面子的消费观念导致我国二手车交易占比与海外市场相比差距甚大,检验二手车产业成熟度的核心指标就是新、旧车交易比例,数据显示,英国、美国和德国的交易比例分别为3.3、3.0和2.4,而中国只有0.25。

市场鱼龙混杂 缺乏统一标准

《二手车鉴定评估技术规范》(以下简称《规范》)已于去年6月正式实施,但局限性依旧明显,虽然此《规范》是由中国汽车流通



协会参与制定,国家标准委发布,但并不属于强制性要求,同一辆二手车根据不同鉴定方法,最终定价也不尽相同。有意购买二手车的消费者不知该如何甄选,更不知该去哪里才能购买放心二手车。同时,97%的城市限制二手车迁入,各地二手车准入门槛不断提高,2010年之前注册登记的在用车普遍无法跨区交易,部分城市依然需要交纳二手车评估价格2%的过户费。不完善的临时产权登记、较高的税负和环保政策等原因也限制了二手车交易。在这样的大环境下,认准品牌

二手车企业显得尤为重要。

国内涵盖二手车业务的品牌车企以奥迪、奔驰、宝马最为瞩目,其中,奥迪于2004年就在国内开展品牌二手车业务,并于2009年正式发布了奥迪品荐二手车子品牌。自成立至今,共累计销售二手车超过12万辆,置换量超过34万辆,认证奥迪品荐二手车超过41000辆。健全的二手车服务体系,确保了其在该领域的竞争优势。

市场容量大 发展潜力不容小视

虽然国内二手车市场的活跃度不高,每年

的汽车保有量中仅有5%的二手车被交易,但市场容量较大,一旦获得政策层面支持,未来发展潜力不容小视。中国二手车业务正呈现高速发展状态,到2020年,二手车市场交易量或将达到2000万辆,市值也将突破1万亿元。

总结:

随着“互联网+”的概念和二手车行业的成熟,二手车业务与互联网之间的联系越来越密切,经营模式也面临变革。据悉,奥迪品荐二手车业务将登陆互联网平台,势必会对提振二手车市场有着积极促进的作用。

**12.98万即可拥有德系SUV
您还考虑轿车吗?
Yeti 一起兄弟**

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN

周口锐达汽车销售服务有限公司 销售热线:0394-8361777 服务热线:0394-8370666
经销店地址:河南省周口市川汇区迎宾大道(周商路)与太昊路交汇处东200米路南

SKODA
Simply Clever