

# 寻路二手车行业转型新动能

近两年,政府部门针对二手车全国流通的关键堵点出台多项推动政策,激活二手车市场活力的同时,也加速二手车行业转型。不过,今年二手车被拉长平均库存周期以及新车价格不断下探等因素,让二手车行业面临诸多挑战。站在十字路口上的二手车行业如何产生新动能推进发展,成为业内关注话题。近日,在由北京商报社、深蓝媒体智库联合主办的“二手车,新动能”沙龙上,汽车行业协会、二手车头部企业、数据专家等大咖齐聚,探索二手车行业最新动向及未来走向。

## 预计2025年国内新车与二手车销量比达1:1

中国汽车流通协会副秘书长 田甜



据中国汽车流通协会统计,今年前11个月,全国二手车市场交易量达1675.23万辆,同比增长14.65%,累计交易金额为1.07万亿元。其中,今年11月,全国二手车市场交易量为165.15万辆,同比增长29.18%。田甜表示:“预计今年全国二手车市场交易量约1840万辆。今年二季度,受新车价格影响,虽然二手车每个月环比均呈现两位数增长,但并未达到我们的预期,到2025年新车与二手车销量比将达1:1。”

田甜进一步提到,目前二手车行业受到关注,除政策方面的原因外,整个行业也发展到关键时间节点,甚至以后的新车销量要靠二手车存量市场进行盘活。在她看来,各项政策落地后,无论是经销商集团的二手车业务,还是建设连锁品牌化二手车经销体系,甚至是二手车交易市场想进行市场连锁化,在目前良好的营商环境下,均能提供更好的着力点和发力点。

除国内二手车市场,在谈及二手车出口时,田甜表示,此前在各城市进行试点时,约有200家企业经申请拿到二手车出口资质,今年底或明年年初将在更大范围进行放开。“作为国际贸易,二手车出口涉及国际货币结算、国际物流等,并不是单纯的车辆出口。”同时,对于时下内卷的“准新”二手车出口,田甜举例称:“去年一辆在国内售价20万元人民币的吉利星越L(俄罗斯称为吉利Monjaro),在俄罗斯市场售价达46万元人民币,剔除物流、通关等相关费用,出口企业还可以赚十几万元。但今年下半年开始,每辆车只能赚1万-2万元,价格内卷严重。”她表示,二手车出口应从政府相关政策扶持、售后服务政策以及金融体系布局等方面合力发展。

## 插混二手车保值率走出上扬行情

精真估数据部总监 李明



相较于新车市场的厂家指导价,一直以来二手车市场的特征为一车一况、一车一价,而二手车如何估值、保值率如何计算成为关注焦点。

对此,李明表示,2014年,精真估推出二手车快速估值的首款产品,仅需在平台上输入四个基本参数便可获取所查询车型的行情价格,最初该产品的目的是帮助消费者了解目前的市场行情。“如今,精真估能够结合车型车况数据等,利用AI算法、自然语言处理和神经网络为文本识别进行计算。最终,结合车况数据,估算出该车的车况并给出评分,了解实际车况下的实际价格。”

“消费者买卖二手车时,首先要车况透明基础上了解大致的价格范围。消费者无论是从二手车商还是二手车平台购买符合自己预期的车辆,为其提供最透明的二手车价格,是我们最主要的目的。”李明说。

值得一提的是,随着新车市占率持续提升,新能源二手车的保值率也愈发受到关注。李明透露,与两年前相比,目前是无论纯电动还是插电式混合动力车型的二手车,保值率均明显提升。以今年三季度为例,最明显的变化是插电式混合动力车型的保值率走高。“最初,插电式混动或增程式车型被认为是新能源汽车的过渡方案,消费者更关注纯电动车型。但今年三季度开始,纯电动车型保值率出现下降,插电式混合动力车型保值率则出现增长,这说明在新能源汽车细分市场,随着新车销量及消费者的信任度提升,插电式混合动力车型走出与纯电动和燃油车型不一样的保值率趋势。”

此外,对于近年来车企推出的官方认证二手车,李明表示:“在保值率计算中,首先车企的官方认证二手车或标准认证二手车,让我们可以看到该车型的价格上限。通常,车企官方认证二手车的定价包含整车全面整备的因素,同时还提供至少一年或2万公里质保,这些均为我们的定价提供了参考的标杆。”同时,在车企官方认证二手车具有较大体量时,对于品牌旗下二手车的车源价格将产生拉升作用。

## 关注二手车出口的售后“蓝海”

北京锐卡信集团创始人 邓欣达



今年以来,不仅新车出口量不断提升,二手车出口业务也持续升温。其中,随着国内新能源汽车实现弯道超车,其在海外的认知度也不断提升。而在车企官方未

设立渠道的海外国家,部分贸易公司在国内购买自主品牌新能源车后进行出口的“准新”二手车(平行出口),成为新增长点。

“一些自主品牌车型在海外非常受欢迎,但也出现一些问题。”邓欣达表示,部分目前仍将发力重点放在国内的自主品牌车型,如果该车型出口到海外,首先便出现售后问题,而这也为出口商带来商机。“最近一个月,我们往俄罗斯市场出口了百余辆理想品牌车型,如果在当地建立售后体系,一辆车便可多卖出5000美元,这也是下一步我们要涉足的领域。”

而对于目前的“准新”二手车出口市场,邓欣达则用“卷”字来形容。“由于目前很多出口商进行‘准新’二手车出口业务,车辆价格已非常透明,而海外车商也将行情了解得非常清楚。”

## 无跨区域流通做不大,无诚信做不强

北京市汽车流通行业协会副会长 蔡海员



“二手车行业没有跨区域流通做不大,没有诚信做不强。”蔡海员认为,作为二手车行业来讲,没有跨区域的流通,北京市的二手车就需要本市消化,周转速度会很慢。而实现跨区域流通后,大城市的二手车可流向中小城市,市场分级后让车源流动起来,整体二手车市场将更加活跃。

据了解,去年全国范围正式取消对符合国五排放标准的小型非营运二手车的迁入限制。“二手车企业将从全国流通中享受政策红利,势必将业务越做越大。”

蔡海员表示。

在跨区域流通做大二手车行业的同时,诚信成为做强的关键。“如果没有诚信,二手车行业无法成长。”蔡海员介绍,“2013年,北辰亚运村汽车交易市场设立专区进行认证试点。同时,我提出三年过渡期,三年后要全面实现二手车认证。当时,很多人不太理解,但尽管难也要做。”他表示,“所谓认证是要让二手车车况透明,事故车、火烧车等并非不让销售,而要将真实情况告知消费者,诚信经营。”

对于二手车行业诚信经营,蔡海员进一步表示,二手车从业者经营中,应做到让消费者“敢买,放心用”。其中,“敢买”的前提是车况透明,消费者了解真实车况,即车辆出现问题知道去哪修、修理费用是多少,才能安心购车。“放心用”即售后服务,只有让消费者买得放心,今后在用车中没有后顾之忧,让消费者对于二手车行业产生信任,才能让整个行业活跃起来。

此外,针对以二手车输出为主的北京市场,蔡海员表示,在二手车市场转型升级过程中,北京走在全国前列并驶入健康发展快车道,也为其他地区提供相关经验。

## 通过品类数据分析给商户带来实惠

瓜子二手车品类运营策略总监 马晓宁



互联网时代,不仅改变着新车的购买方式,在二手车交易中车商也通过线上平台进行跨区域交易。“从平台角度来说,我们为二手车商户带来异地成交的增量,‘卷’的不是本地而是异地。”马晓宁举例称,比如北京市场,目前消费者想在本地二手车市场挑选一辆吉利帝豪或别克英朗等二手车并不容易。但在线上平台,可以提供全国的帝豪及英朗车源,平台可为二手车潜在消费者提供车源供给。对于二手车商户来说,平台能够带来异地成交

销量。

同时,马晓宁提出,平台通过品类数据分析为二手车商户带来实惠。“商户可以找到中转较快、收益较高的二手车源。从细分品类来看,瓜子二手车通过海量交易数据分析,能够帮助二手车商户和市场总结,在品牌、车系、车龄、价格段、里程、年限等任何维度上,一段时间内的成交份额变化和趋势,方便二手车商户判断市场机会。”他表示。

为更好地发挥线上平台的作用,瓜子二手车还从提高用户体验入手。“如今,二手车的车况和价格逐渐透明,但消费者为什么不买?他们认为如果新车再出现降价,二手车也会随之降价。此时,如何提升消费体验变得尤为重要。”马晓宁介绍,相比以往简单的二手车买卖交易,目前瓜子二手车平台提供让消费者“先试7天再买车”的服务,消费者可对车辆进行全面了解,如果试驾期间车况出现问题,可以无理由退货。

在马晓宁看来,只有为消费者提供极致体验,才能获得更多市场机会。“当消费者对产品价格产生认知后,对平台来说拼的不仅是价格,更是服务。”

## 标准化让二手车再升级

北京海之沃汽车集团二手车业务总监 孙蓉



面对二手车市场“小、散、弱”的特征,在车企指导下经销商尝试推进的精品二手车及标准化二手车,为二手车市场注入新动能。

“目前,沃尔沃品牌也在着力发展二手车业务,我们从事认证二手车多年,但未来将推出标准化二手车业务。”孙蓉表示,由于二手车一车一况、一车一价,因此沃尔沃采用一口价模式的标准二手车,也可以理解为准新车概念。“一些低车龄但不限制里程的沃尔沃二手车,我们将其经过车企一套完整流程进行翻新后再进行销售,在沃尔沃品牌指引下能够保证车辆拥有良好的状态。”

针对二手车市场,孙蓉认为,今年沃尔沃经销商也看到了二手车市场发展的新机遇。作为经销商,必须在存量市场中依靠二手车撬动新车销售,因此明年该业务将成为北京海之沃汽车集团的第三大主营业务。“相比宝马、奥迪等品牌,沃尔沃做二手车较晚,但标准二手车的概念很新颖,作为经销商也期待其拥有较好的市场表现。”

北京商报记者 刘洋 刘晓梦