

潜力巨大,压力山大

车商呼吁二手车市场早日规范化

随着汽车在民众生活中的普及,近两年,买卖二手车的人群越来越多。据不完全统计,目前长沙经营二手车的门店已不少于400家,应该说,从商家的数量上看,长沙的二手车市场已初具规模。但记者近日走访中南汽车世界和井湾子二手车市场发现,长沙的二手车市场依然存在种种问题。

【问题一】卖场环境脏乱差

“你看看围栏外面乱停的那些车,我们这些租赁在市场内的商家权益谁来保障?”9日,记者走访中南汽车世界二手车市场时,一名姓张的私人老板向记者抱怨,目前长沙的二手车市场环境“脏乱差”,而这样的市场环境直接影响到他每个月的生意。“起初生意好的时候,每个月还能卖个10台左右,现在市场淡,再加上外面那些流动车商的拦截,一个月卖一两台都难。”

记者注意到,在中南汽车世界二手车市场内,几乎每一家门店的前前后后都密密麻麻地摆满了车。“展厅面积有限,车辆摆不下,就只能见缝插针地摆在外面。”一名正在展厅外洗车的小伙计有些无奈地告诉记者。

【问题二】从业人员鱼龙混杂

不论刮风下雨,从长沙世界之窗往中南汽车世界的路上,你总能发现这样一群人:他们手举“收车”的牌子蹲守在主要的交通路口,每当有车辆经过就会投去殷切的目光,一旦车主停车,他们立马蜂拥而上。他们,就是俗称的“黄牛”。在有二手车市场的地方,就一定会有他们的身影。

与“黄牛”一样遍地存在的还有“二手车评估机构”。走进井湾子二手车市场,记者发现,几乎每一家小店都贴有“免费评估”的字样。和他们聊车,他们说得天花乱



道,相当专业。但当记者询问他们是否有“二手车评估师”的相关证件时,却很少有人能掏出来。

记者了解到,事实上在星城二手车市场,持有二手车评估师从业资格证的人微乎其微,而这部分人才的缺失使原本就可信度不高的二手车市变得更加浑浊不清。想买、卖二手车的客户也因此疑虑重重,迟迟不敢下手。

“在国外,二手车的残值率是由车辆的行驶里程决定的,且车辆的行驶里程真实有效,不含水分。在国内,里程数只需花120元就可随意更改。”谈及二手车的行业现状,广汽本田喜悦二手车雨花专营店二手车经理、注册评估师柳瑞清显得气愤又无奈,“在这种情况下,车况信息透明化的品牌认证二手车并不具备很强的竞争力。”

正因为车辆信息可以随意更改,消费者买卖二手车时首先考虑的并不是二手车市场,而是自己身边的亲朋好友。“一旦发现问题,至少能找到人。”市民小李

如是说。

“希望二手车市场早日规范化”

尽管市场存在诸多问题,但车商们仍旧看好这块蛋糕。一汽丰田长沙华通4S店二手车主管谭思奇告诉记者,生意好的时候,店里的一汽丰田安心二手车每月能卖出20台左右(含置换)。“既实惠又实用的二手车不仅能吸引相当一批消费观念较新颖的年轻人,还能促进4S店的新车销售。”

柳瑞清也很看好星城的二手车市场:“长沙是一座消费型的城市,二手车市场有较大的潜力。”但他表示,二手车市场想要快速、稳健地发展,需要政府及早对其进行政策支持。“首先,评估师应持证上岗;其次,二手车的售后服务应当有一定的保障体系,如果二手车也能像其他产品一样享受‘三包政策’,客户购车没有后顾之忧,二手车市场火爆指日可待。”

■记者 刘宇慧

“保时捷极至体验”之旅启动

“保时捷极至体验”之旅继上海拉开序幕后,6月8日至10日,本次活动第四次驾临北京,再次点燃车迷们的跑车激情。据了解,作为本次体验之旅活动的一个重要组成部分,诸多专程从德国斯图加特保时捷博物馆运来的保时捷经典老爷车将在特别搭建的保时捷博物馆中展出,并举办“保时捷经典跑车巡游”。

精心设计的保时捷博物馆和“保时捷经典跑车巡游”,全方位展现了保时捷在全球赛车领域所积累的悠久传承,但与以往不同,今年的亮点还在于增设了一个名为“境界”的特别展示——传奇车型911的七代车型将悉数亮相,诠释近半个世纪所经历的辉煌历程。在随后举行的“保时捷经典跑车巡游”中,包括新款911在内的数款历代杰作都将一展其卓越的风采。

保时捷中国首席执行官柏涵表示:“我们是第四次在北京举办该活动,对此我们深感骄傲。这一意义非凡、与众不同的活动不仅让我们坚信只有在赛道上才能真正体验到保时捷赛车的超凡性能,同时也展现了我们的一个强烈意愿——那就是以保时捷60余年辉煌的跑车历程为基础,继续为中国所有的忠实车主提供独一无二的极致体验。”

■记者 田泽伟

华洋世纪

科鲁兹置换迈锐宝

给您钱

D 低首付 D 低月供 F 返豪礼

您想贷款谁回家

雪佛兰 CHEVROLET

乐风置换科鲁兹

不花钱

0 首付 0 利息 0 购置税

他 她

湖南华洋世纪汽车销售服务有限公司

销售热线: 85093333 服务热线: 85674111

上海通用汽车雪佛兰授权销售售后双五星级经销商

地址: 长沙市万家丽大道雨花区政府南500米