

二手车今冬不太冷

新车政策取消 春节前消费使然



曾经有人这样戏说二手车市场是车市“后娘养的孩子”，因为它的生长周期和新车正好是相反，过去的2010年，中国汽车产销双双突破1800万，中国车市当之无愧成为世界车坛的霸主。二手车市场由于各种原因遇到了前所未有的挑战，同样，国内外汽车经销商赚的盆满钵满，中国汽车市场也经过政策两年时间的催动，得到了空前的发展。当新车购置税的优惠政策经过两年时间走到尽头，汽车下乡以旧换新也“退出江湖”，2011年的车市开始“适度从紧”已是必然。然而，中国人均千人一辆的汽车保有量却也是不能不认识到的现实问题，这个数字反映着中国人汽车生活体现出的幸福指数，这比巴西人的百人一辆远远落后的多。因此，车市的潜能还有待挖掘，特别是三线城市正处在发展壮大中的二手车市场。



◎原因

传统节前消费 新车政策撤销

首先，中国人有过年买车的传统消费习惯，买辆车回家过年成为越来越多的消费者的需求。而今年的车市又有与往年有着不一样的变化，因此2011年车市不得不回归理性。而想要买车但是还不想花很多钱就能买到车的消费者，二手车就成为了他们考虑的重点，这就使得春节前的这段时间成为二手车最“得意”的时间段。

记者最近在临沂远通汽车广场了解到，除个别热卖车型像上海大众途观、一汽大众CC、上海大众斯柯达明锐等车型依旧没有现车畅销外，其他的自主汽车品牌4S店门可罗雀，记者在采访时，前来买车的王女士说道：“年前还是觉得买一辆车回家过节比较实

在，我现在就是希望能有新车，多出点价钱也是无所谓。实在不行我觉得去二手车市场淘一辆二手车也不错，价格不是很高，并且还能省掉很多开支。”

其次，新的汽车消费群体集中涌现是另一大主因，80后的经济条件的改善，进入三十而立之年，社会结构决定了这部分的消费需求正旺。记者在临沂兰田二手车市场采访

◎现状

交易透明度低 消费者多“不知底”

二手车在北京等一线城市都已经得到了很好的运营和发展。目前，在临沂这样的三线城市发展存在着很大的瓶颈。据记者了解，临沂新车市场繁荣的背后，二手车市场近几年却有着不寻常的发展历程，目前二手车在临沂可操作性差、市场不规范、消费者不敢买二手车是一种常态。

在二手车整个行业中普遍存在着这样的一种现象，那就是整个市场缺少一种统一科学规范的系统来判定车辆的价值。现在的二手车市场中存在的很多不透明的车辆来源，让想对二手车说“爱你”的消费者望而却步。

记者在采访时，正在

打算选车回老家过年的沂水县的小伙子小赵说到：“我自己不是很懂车，所以现在来这里买车心里没有底气，因为我之前听很多人说二手车不是那么好选择的，因为很多事故车在经过整形喷漆之后，你用肉眼根本就看不出哪里出过问题，再就是二手车的价格一般上下浮动很小，懂车的师傅才能知道车子的车况、年份等细节，最要命的是万一买到黑车就倒霉了，不过现在市场上的黑车很少，一般都有正规的手续，现在我希望有个专门的机构对二手车进行质量鉴定，甚至能够核定出车子的指导价格，这样二手车的市场才能发展的更好更快！”

◎展望

建立成熟机制是市场发展必然

随着临沂大商城市经济的迅速发展，以及乘用车市场的不断发展壮大，临沂二手车市场的繁荣已经是大势所趋。据记者了解，临沂乘用车市场今年已经超过济南，总量跃居山东省第三位。现在，临沂的小二手车交易场所零星分布在市区各个地方，交易、过户、看车等都存在着诸多不方便的地方，亟需建



编辑：王文卿 组版：朱雪天



2011迎新春秒杀会

1月12日-1月30日 每周四款秒杀车型，给力登场！

热烈祝贺远通集团2010年汽车销量突破10万辆！

“秒”个新车过大年，远通集团2011迎新春秒杀会给力登场！

1月12日-1月30日，每周四款重磅车型惊喜优惠，超低价格秒杀！

新领风1.8自动舒适型：限购3台，普鲁士蓝1台
零售价：21.58万

秒杀价 20.58万+
平板电脑一台

秒杀时间：1月12日-16日



荣威550启臻版：限购4台，欲购从速。
零售价：14.98万

秒杀价 13.28万

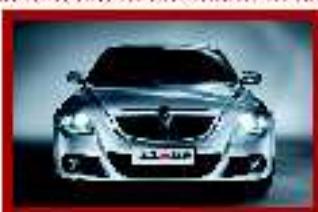
秒杀时间：1月12日-16日



奔驰1.8T豪华型：限购2台，欲购从速。
零售价：13.78万

秒杀价 12.78万

秒杀时间：1月12日-16日



帝豪EC718舒适型：限购3台，欲购从速。
零售价：8.28万

秒杀价 7.68万

秒杀时间：1月12日-16日



远通集团丰华上海大众4S店

咨询热线：0539-8465929

远通集团爱华华晨汽车4S店

咨询热线：0539-8465919

远通集团茂华帝豪4S店

咨询热线：0539-7678886