

## 探访省城二手车市场系列报道之二

# 诚信二手车离我们还有多远

曾庆金在城西二手车市场开了一家叫“文星”的门店,去年交易240辆。问及今年的情况,“能否挣钱都是个问题。”除了经济大势不好,线上线下“相互争饭碗”之外,他认为最重要的因素还是诚信问题,“这是个谁也不好解的局。”曾庆金说,客户在同条件下购买二手车,肯定买最便宜的,便宜又往往有问题,一辆问题车可能就搅浑了一个行业。



齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 辛升 段新民

### 诚信:制约二手车行业壮大的瓶颈

记者走访中发现,虽然省城二手车交易前景被各方普遍看好,但无论是线上还是线下市场,诚信问题仍旧是制约这一行业进一步壮大的瓶颈。据了解,消费者对目前二手车存在的问题有三个方面的困惑:一是二手车经销商良莠



不齐,难以辨识。二是二手车一车一况,一车一价的复杂性,造成信息不对称。三是二手车市场处于发展的初级阶段,经营不规范等问题仍然突出,导致了消费者的不信任。

### 交易:二手车最需要的是透明

业内人士分析,诚信经营是困扰二手车市场发展的痛点,同时也是制约或促进行业发展的最主要因素。用威德路总经理彭方星的话说,二手车目前最需要做的事是透明。一是销售一口价,车价透明。二是检测和认证分开,相互制约,使入口端的车况相对透明。为进一步建立“威德路”的信用体系,他们店内实施了“32133营销服务方略”,即用三倍的时间建立信赖感,用两倍的时间介绍产品,用一倍的时间促进成交,用三倍的时间去交车,用三倍的时间回访客户。其运营总监赵俊娟说,推广这一套看起来很“笨”的

营销政策以来,公司诚信度大大提高,也极大的带动了销售。比如,威德路二手车转介率一度高达40%,有记录的转介3台以上客户就达数十个。

奥迪二手车的大卖,源于厂家全国统一的奥迪再制造流程,从车辆入库、整备派工、进行整备、整备追加、整备交接、车辆翻新、进行翻新、整备翻新竣工到终检,都有严格的流程要求。银座奥迪总监田道贤说,针对奥迪二手车用户他们还推出了7天无条件退换,与新车几乎一样的质保政策等,去年银座奥迪的二手车交易量达800台。

### 现状:市场强化监管提升诚信度

济南5家二手车市场有近800家商户,从市场层面如何加强监管,从而增强自身诚信度呢?

一是完善规章制度,一切照章办事。如业户要进入蓝翔路二手车市场,营业前须与市场签三份协议:租赁协

议、治安与消防协议和诚信协议。一旦发现问题业户,触碰了市场经营秩序的底线,严格按协议执行。“现已清除两家,罚款两家。”该市场总经理曹鹏说。

二是设立专门的综治机构。山东沂口旧机动车交易中心是济南市最早成立的二手车交易市场,2005年成立,2008年设立集过户、违章处理、保险等一条龙服务体系。据总经理东阳介绍,去年他们还成立了集律师事务所、工商、公安等部门联合办公的综合治理中心,快速高效地解决市场经营中出现的多种问题,提升了市场美誉度和知名度。

### 出路:要自律更要制度保障

另据了解,备受消费者诟病的调表车、事故车、水泡车等,在美国等二手车发达国家,随意修改里程表、维修记录,是要被入法入刑的,但国内现无制度约束。一位汽车市场老总也曾无奈地说,至今二手车行业是非标行业,比如事故车分轻微、中度、重度,哪一程度的二手车不能卖,目前国家无相关的标准和规定。

然而可喜的是,目前全国不少地方二手车市场都在自我历练,打出诚信牌。如日前汽车之家宣布与全国百余家优质二手车经销商共同启动二手车诚信联盟,重庆、石家庄也纷纷启动二手车交易诚信试点建设。另有专家表示,二手车市场健康成长只靠一个地域一个环节无法实现,必须从市场整体链条,包括协会组织、检验机构、线上线下一个个交易平台,各个环节密切配合。此外要加大配套的法律法规定出,助推二手车信息和信用体系建设,让购买者免去二手车消费的后顾之忧。

(齐鲁壹点汽车频道·齐鲁二手车同步报道)

## 5月国内乘用车销量158.2万辆

### 同比下降12.5%,环比小幅反弹

6月11日,乘联会发布5月国内乘用车销量数据。数据显示,5月狭义乘用车累计销量约为158.2万辆,同比下降12.5%。得益国五区域清库力度加大,5月份销量环比上升4.8%。在各细分领域,轿车销量约为80.5万辆,同比下降13.2%;SUV销量约为66.9万辆,同比下降9.6%;MPV销量约为10.8万辆,同比下降22.9%。得益于近期新能源新车推出较多,续航里程、外观设计、配置提升等进步明显,推动补贴过渡期的较好增量。5月份新能源狭义乘用车销量9.4万辆,同比增长1.6%;1-5月累计销量42.8万辆,同比增长56.3%。

车企方面,2019年5月狭义乘用车销量排名前三的企业是上汽通用、一汽-大众、上汽大众这三家,但是差距并不是很大;吉利汽车则是唯一进入销量前十的

中国品牌,以8.5万辆的成绩排名第五。

由于各地国六排放标准的临近,5月份,各大汽车品牌为清库存出现了国五车大甩卖大促销的状况,这一因素在5月份乘用车销量上得到了体现,5月份国内乘用车销量小幅反弹,环比上涨4.8%。

针对汽车市场的萎靡局面,6月6日,国家发改委、生态环境部、商务部联合发布《推动重点消费品更新升级,畅通资源循环利用实施方案(2019-2020年)》,出台多项措施促进汽车消费发展。政策明确提出严禁各地出台新的汽车限购规定,取消新能源汽车限购等,有利于推动汽车更新消费,促进乘用车回暖及新能源汽车销量高增长,并对各地政府的后续政策制定具有指导作用,后续各地有望出台相应政策,共同推动汽车销量回暖。(综合)

## 全新宝马3系赛道体验无愧操控之王

6月27日,全新宝马3系赛道日活动在天津V1国际赛车场火热开启,这也是全新宝马3系在国内首次开放试驾,开宝马,坐奔驰,全新3系到底好不好开,我们直接在赛道上见分晓。

本次试驾的车型均为325Li耀夜版,M运动套装配合熏黑的处理,让全车都散发出强烈的战斗气息。换代之后,全新3系的尾标有了变化,325Li对应现款的320Li车型,也就是低功率版本,匹配的是第三代采埃佛8AT变速箱,这也是宝马一直备受好评的动力组合。而且通过创新的液压减震技术,使得车身中心下降了10mm,车身整体刚性提升了25%,底盘局部提升50%,而且通过发动机的轻量化处理,整车减重55Kg,这些都是运动性能方面的再进化,而且事实证明,即使是



低功率版本,动力的响应和匹配也是十分完美。既然来到了赛道,那对于一辆后驱车来说,漂移也是必不可少的项目之一,全新3系的漂移表现充分表现了他的驾控性能,小小的一个圆形场地,却能带来无限的乐趣。不光如此,自动泊车系统也得到了升级,更加便捷的操作,更加多元化的停车方式。(吕晓丽)

## 全新卡罗拉媒体沟通会举行

6月份,一汽丰田全新卡罗拉媒体沟通会,华北区专场在北京市一汽丰田越野基地举行,沟通会上对全新卡罗拉做了全面详细的讲解。

全新卡罗拉基于TNGA架构打造,TNGA架构的诞生可以说是丰田生产理念的转变,它打破了过往思考框架,重新审视“造好车”这一概念。TNGA“造好车”的概念在全新卡罗拉上得到了完美的呈现。

随着车联网深入使用,全新卡罗拉也为用户带来了领先互联时代的智能服务,为用户提供8大服务打造便捷安全用车生活。让用户与服务零距离,让用户时时了解车辆的动态信息,随



时享受服务,时刻掌控车辆,无忧用车。这套系统,让每个用户是服务VIP。

全新卡罗拉将是其历史上迄今为止最好的一代车型,必将再次树立家用轿车新标杆,让我们共同期待与其秋季的正式见面!(郭书梅)

## 广汽本田新缤智(VEZEL)济南站上市

6月27日晚,新缤智“创变力”业界人灵感Workshop夜济南站在万虹广场盛大开幕。来自各行各业的新锐“业界人”、广汽本田重要领导、各大平台的媒体朋友们齐聚现场,共同见证了最新SUV新缤智的燃情上市。新车共6个版本,市场指导价为12.78万-17.68万元。为了感谢缤智(VEZEL)60万潮流粉丝的支持与信赖,即日起至8月31日,新缤智(VEZEL)购车特享“最高36期0利率”金融政策。同时,全系车型还可享受“三年或10万公里”的高标准保修政策。

作为广汽本田为新生代消费者量身打造的又一款诚意力作,新缤智(VEZEL)首次搭载全新“地球梦科技”220 TURBO动力系统和CVT无级变



速器,强劲动力领先同级。此外,新车不仅搭载了大尺寸全景电动天窗、智能领先的Honda SENSING安全超感系统等高价值感装备,还带来新设计一目了然的先锋外观,新增绽放橙、电音紫两种潮流车色,瞬间引爆年轻消费者的占有欲,充分满足他们对时尚与个性的追求。(杨美玲)