

政策“红包”连环推出 二手车市场有望强劲反弹

降价空间打开,买二手车或许还能捡漏

本报记者 颜一顾 王静

前段时间还唉声叹气的二手车商江林,这几天却有点小兴奋:“寒冬总算要过去了。”

国内的疫情缓和只是一方面。在他看来,更重要的是,从国家到地方最近出台了一系列促进汽车消费的指导意见,其中包括了二手车交易。

“这些政策看了一遍又一遍,都是实实在在利好。”如今,很多二手车商跟江林一样,正在翘首等待“强劲反弹”时刻的到来。

钱江晚报记者采访中发现,不少有购车需求的消费者,也把眼光转向了二手车市场。

七八天都没一单成交 清库存是当务之急

成交的客户了。“来的人本来就少,追着车跑也就是碰碰运气。”

汽车城的A馆是名车馆,家家店铺内,玛莎拉蒂、宾利、保时捷等高档汽车摆放得整整齐齐,西装革履的店员要么坐着玩手机,要么拿着抹布,一遍又一遍地擦拭着车身。偌大的展示厅内,前来看车的人寥寥无几,显得异常冷清。

小钱是其中一家店铺的店员,他说自从复工以来,店里的生意一直就不太好,差的时候,一天都不会来一个看车的客户。

“我们店里本来有6个店员的,现在老板让我们每天就来3个人,轮流值班。”小钱说,虽然现在店里的车价格普遍比之前降了10%以上,但是有意向的客户还是很少。“其实现在这个行情,只要有意向,价格老板说了,都可以聊的,还是想努力清库存。”小钱说,店里好多辆二手车甚至都是低于成本价在卖,就

是希望争取早点卖掉回笼资金。

相较A馆的冷清,售卖一些大众品牌二手车的E馆人气稍微旺一些,不少展位前都站了前来看车的人。

二手车商江林说,最近几天情况明显比3月初刚复工的时候要好了,但是手上依然还有60%-70%的库存积压,往年这个时候,库存应该已经基本清得差不多了。“年前收车我几乎把所有积蓄都投进去了,就等节后的销售高峰。但疫情一来,压库现象就很严重了。”

虽然E馆一直有看车的客户进进出出,但是墙上到处可见的“出租摊位”广告,“萧条感”扑面而来。

江林说,很多车商都是贷款维持资金周转,当务之急就是销库存、回资金、还贷款,眼看着市场人气大不如前,出租摊位多少能减少一点损失。



位于石祥路的杭州汽车城,是杭州最大的二手车市场。

清明小长假最后一天的上午9点,汽车城东北门口闸道边招揽客户的中介已站成一排。看到有车入闸,就上前伸手招呼,甚至有追着车跑的,似是不想错过任何一个潜在客户。

中介张鑫荣说,他已经七八天都没有带到一个

促进汽车消费哨声吹响 市场回暖的脚步越来越近

二手车商们如今总算能松口气。他们注意到,这段时间,从国家到地方频频释放信号要促进汽车消费。

3月31日,国务院常务会议上,正式确定了促进汽车消费三大举措。其中,包括对二手车经销企业销售旧车,从5月1日至2023年底减为按销售额0.5%征收增值税。

4月2日,在商务部例行新闻发布会上相关负责人表示,将要加快修订《二手车流通管理办法》,繁荣二手车市场,促进老旧汽车报废更新,全面取消二手车限迁政策。

不久前,浙江省发改委等7部门联合印发《浙江省促进汽车消费的若干意见(2020~2022年)》,写道:积极引导消费者对未达到强制报废要求的老旧高排放车辆提前报废更新,鼓励有条件的地区开展汽车“以旧换新”促销活动,并给予一定的财政支持。

一时间,“取消限迁”“加快淘汰老旧二手车”“0.5%增值税”,成为二手车圈子里讨论得最多的关

键词。尽管一些具体细则还没有落地实施,江林说他已经明显没有前段时间那么焦虑了。“省里的政策刚出来那几天,就有几个客户来问了,我想再过一段时间,应该情况会好很多。”

新杭州人邢先生就是江林的客户之一,听说将有新的政策出来,他特地趁清明小长假先来看车,等政策落地,就可以马上下单。

“加快淘汰老旧车辆的政策可以激活市场存量,特别是那些10年、15年车龄的高排放车。只有把这些存量用新车置换出来,市场的活力才能被带动起来。”浙江元通二手车的总经理方雪飞也对于政策带来的利好充满信心。近期从二手车评估量的角度来看,市场已经恢复到去年同期的水平了,说明大家都已经看到政策的宣传,开始动起来了。

“我个人感觉,今年二手车的市场会好过新车,除了政策外,部分有刚性需求的消费者,因疫情影响,收入有所下降,会将目光从新车转移到二手车上来。”



二手车有了降价的空间 消费者说不定能“捡漏”

钱江晚报记者从杭州有关部门获悉,杭州也一直在积极研究促进汽车消费的相关举措,比如今年一次性增加2万个小客车指标。“目前省内基本取消了限迁。”相关人士认为,“按销售额0.5%征收增值税”无疑也将大大促进二手车的买卖。

二手车市场加速回暖,车商开心的是成交量能上去,而消费者或许也能从中受益。

专做名车的二手车商陈老板说,去年,他囤了一批路虎揽胜、保时捷卡宴等高档车型,打算今年大干一场,没想到遇上了疫情。眼下,最重要的是回笼资金。“年前我的一辆3.5L的丰田埃尔法有客户出价

120万,我没有卖,再下去估计只能卖到96万。”而记者在采访中,也经常能听到二手车商说“价格好商量”。

而“按销售额从2%减到0.5%征收增值税”的政策,大大降低了二手车商的成本,从逻辑上讲,也会部分让利给消费者。“降低的成本,就是利润,只要有利润,多点少点也没那么要紧。”陈老板说。

所以,如果你是预算有限的刚需一族,不妨现在就可以去二手车市场转转,车商降价的幅度还是非常可观的。如果你是“以旧换新”的车主,建议还可以等到具体实施意见出来后再做决定。

