

# 卖车乌龙 背后的深思： 激活国内外二手车市场还需迈过几道坎

中青报 中青网记者 许亚杰

今年冬至那天，王伦险些一下子损失1万元。

由于担心明年1月1日北京摇号新政施行后，名下多车的自己只能申请一个更新指标，王伦开着一辆老款索纳塔来到北京北辰亚运村汽车交易市场。

没想到，盘桓在市场门口车虫（指在车市里从买车、验车、卖车，专门靠拼缝而生活的人）一听说这车是王伦名下的第二辆车，直接把刚刚开出的报价砍了1万元。

收车人告诉他：你如果不在12月27日网站暂停服务前把指标更新出来，明年你这就相当于作废了。现在办理外迁来不及了，只能在本地找，这1万元就是给你找本市指标所需的手续费。

心有不甘的王伦只好跟家人商量，幸好妻子给他发来了北京市交通委官方微信的一条推送。上面写着：夫妻间办理车辆变更登记不受户籍限制，名下多车的车主符合条件的子女、父母转移登记车辆需待明年新政实施以后，上述情况不必赶在年底前办理相关业务。此外，年底前出售或报废车辆后申请更新指标没有时间要求，元旦前不必扎堆儿购买新车。

自从12月7日北京市正式发布《北京市小客车数量调控暂行规定》和《北京市小客车数量调控暂行规定实施细则》后，办理车辆过户、报废及夫妻变更登记业务的人数明显增多。在北京花乡二手车市场、亚运村汽车交易市场等地，有车虫试图忽悠那些对小客车调控新规不够了解的车主，从而压价卖车。

### 释放消费活力反哺新车销售，二手车市场建设任重道远

今年以来，商务部等各部门和各级政府先后出台了一系列支持二手车市场发展的政策。然而，由北京摇号新政引发的这场乌龙显示出，建设规范化的、价格体系透明的二手车市场，仍然任重道远。

北京摇号新政刺激了部分车主的转让需求，随着新政愈发临近，车虫那些“威逼利诱”的话术将变得更有诱惑力。中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林教授直言，眼下，车虫实际上是对现有市场的补充，如果二手车



自从12月7日北京市正式发布《北京市小客车数量调控暂行规定》和《北京市小客车数量调控暂行规定实施细则》后，办理车辆过户、报废及夫妻变更登记业务的人数明显增多。在北京花乡二手车市场、亚运村汽车交易市场等地，有车虫试图忽悠那些对小客车调控新规不够了解的车主，从而压价卖车。事实上，由于二手车流通管理涉及到商务、公安、生态环境、税务和市场监管等多个领域，如何做好二手车流通领域的“放管服”改革，一直是各界关注的焦点。

市场能与购买新车享有同样规范的流程和售后服务，我想这些车虫的生存空间会被极大的压缩。

二手车市场是否健全、流通是否通畅，将在很大程度上影响甚至决定新车消费的发展情况。谈到二手车市场对刺激新车消费的拉动作用时，资深汽车媒体人、汽车行业分析人士杨小林举例说，就像一条流水线，前面二手车这个环节流通不畅的话，新车销售也会面临较大困难。

他表示，由于中国汽车市场已经进入存量竞争阶段，不少新车需求都是基于换购和消费升级，而二手车市场是否健全，将直接影响消费者的换购需求。

事实上，在欧美日等发展较为成熟的汽车市场，二手车交易量均大于新车销量，二手车与新车流通比例至少达到1.5:1；而目前我国二手车交易量仅为新车销量的43%。

二手车是汽车市场流通生态不可或缺的关键一环。瓜子二手车联合创始人、副总裁王晓宇认为，一方面，二手车的定价对于汽车残值预估、金融保险产品定价等环节有关键作用，同时二手车的置换流通也能反哺新车消费的增长；另一方面，二手车消费还能拉动汽车检测、物流、维保等产业生态的就业和发展，同时，更多消费者能够借助门槛更低的二手

车扩大出行范围，从而有效提升社会零售经济的整体增长，从发挥汽车消费对于社会经济整体的支柱作用来看，二手车在各个层面都有着十分重要的意义。

由于二手车流通管理涉及到商务、公安、生态环境、税务和市场监管等多个领域，如何做好二手车流通领域的“放管服”改革，一直是各界关注的焦点。

不久前，针对网友提出的二手车交易混乱的问题，商务部回复表示，国务院相关部门将继续做好二手车流通领域的“放管服”改革，修订包括《二手车流通管理办法》在内的立法规章，完善二手车流通管理，规范二手车经营秩序，促进二手车自由流通，

便利二手车交易，繁荣二手车市场。

有业内人士判断称，《二手车流通管理办法》的修订，是继今年3月宣布对二手车经销企业销售旧车，从5月1日至2023年底按销售额0.5%征收增值税后，又一利好政策。

### 打通出口、内销双循环，二手车需要自己的档案体系

受新冠肺炎疫情和车市调整的双重影响，今年国内二手车市场受到了很大的冲击。中国汽车流通协会公布的数据显示，今年1-11月，全国累计完成交易二手车1263.35万辆，累计同比下降4.55%，降幅较1-10月进一步收窄。交易金额为8317.59亿元，累计交易额同比下降6.5%。

尤其是被视为二手车流通传统渠道的十几万中小车商，在供应链、用户触达、交付能力和保障服务等领域的抗风险能力短板逐一暴露。因此，有业内人士分析称，二手车市场的行业洗牌或将进一步加速。

王晓宇认为，随着社会环境的发展和消费认知的升级，汽车正在逐渐从传统意义上代表身份的高价消费品向实用性出行工具转变。因此，二手车越来越多地展现出与日用消费品一致的部分特点。

例如在线化，各种线上平台的产品更丰富、交易更便捷；再比如标准化和品质化，品质是否可靠、价格是否透明和服务是否周到，成为消费者在选购二手车时的主要考虑因素。他介绍说，为了适应这一趋势，瓜子二手车针对性地优化了在线二手车消费的服务流程，并上线了严选车“三包”服务。我们希望让二手车消费能够与日用品消费一样，在电商平台实现高品质的消费体验，并让二手车成为更多人的消费选择。

其实，二手车市场线上线下融合发展的旋风早已刮起，不少传统车企和经销商也加入了这一战局。据记者了解，虽然品牌经销商虽然起步较晚，但目前几乎所有汽车品牌均已开展品牌经销商二手车业务，包括奥迪、宝马等豪华车品牌以及蔚来、特斯拉等造车新势力。

作为率先开启二手车业务的豪华车品牌，一汽-大众奥迪在过去16年里卖出了超过10万辆经过奥迪官方认证的二手车。相关负责人表示，在去年的奥迪二手车522用户节期间，奥迪推出了一场长达5小时22分钟的直播。通过在全国6大区域联动直播以及

场景化营销，我们希望以最直观、最真实的方式向用户展示奥迪官方认证二手车车源、车况、渠道和服务四大方面的高品质。他坦言，在二手车市场更要摆脱以往的说教式传播，而是多尝试用户喜闻乐见的传播方式。

中国汽车流通协会预测称，2021年我国二手车交易量有望达到1700万辆，增幅在15%左右。

一方面，来自传统车企和互联网领域的新玩家纷纷加码二手车业务；另一方面，国内开展二手车出口业务的地区范围进一步扩大，全国新增了20座二手车出口试点城市。

二手车出口对刺激国内汽车消费、建立“双循环”发展新格局的促进作用不容小觑。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树告诉记者，发展二手车不仅能促进汽车流通，还能极大地反哺新车销售。更重要的是，二手车出口将开拓新的增量市场，使国产新车的销量得到持续提升。

杨小林分析称，国内二手车车源多，但受环保政策等因素的影响，不少车况良好的二手车已经无法流通，而一些人均收入和千人汽车保有量较低的国家，对高性价比的二手车需求旺盛。同时他还建议，加快二手车诚信体系的建设。

比方说，能不能每辆新车下线时就拥有一个独一无二的“身份证”和档案，这样无论是保养、维修还是进行二手车交易，这辆车的车况都是完全透明的。杨小林表示，虽然二手车出口无法在短期内形成规模，但建立这样一套二手车信用体系，将极大地促进二手车出口以及国内二手车市场的发展。

二手车出口要想形成规模，必须建立一套完整的标准。如果能建立起与购买新车类似的全生命周期二手车交易体验，相当于购买二手车的消费者也能得到可靠的信用背书，这样就能很好地解决二手车市场上逆向选择、柠檬效应等一直存在的问题。盘和林同样期待着，通过设定二手车出口标准，倒逼国内二手车市场法律法规的完善和产品、服务规范化体系的建立。

他坦言，这样可能会增加二手车交易的成本，从而推高二手车价格，但从长远看，这将使国内、国外两个市场共同促进中国汽车业的良性循环，这应该是相关部门未来工作的重点，同时也是二手车市场的各位新老玩家亟须提高的能力。

高山万仞 行将登峰

红旗 让理想飞扬

广告