新京报
2012年2月13日 星期一

(上接B21版)

经销商应对

新车商出招提高置换比例

北京金泰 外地设网点

金泰在2008年成立了二手车经纪公司,当年,金泰二手车成交100余辆;2010年成交300余辆;2011年,通过在山东建二手车销售网点,其二手车成交量迅速提升至700余辆。"虽然现在我们的二手车业务并不盈利,但通过打通外销渠道,对于促进新车销售意义重大。"金泰一位负责人表示。目前,金泰对评估价在十几万元的二手车,一般在北京消化,5万至8万元的销往外地。

■声音

达世行 "期待政策支持"

"北京现在是必须把旧车卖出去,车牌才能释放出来。这是个问题。"达世行集团运营部总经理孟庆凯介绍,北京限牌政策导致客户急于卖掉旧车以获取指标,使得大量旧车销往外地,但又无法较快消化。因此造成二手车价格大幅度下滑,去年北京二手车价下滑幅度估计有百分之二三十。这种情况反倒给外地车贩提供了很多机会,对北京本市二手车行业的损失很大。

在二手车置换率方面,达世行2011年年底较年初翻了一倍以上,从政策实施前的10%上升到了30%。但盈利有所下降,原因在于二手车毛利降幅很大。"北京限牌后,人们好不容易摇到号,就多选择直接购买新车,这就导致二手车更卖不出去。因为没有市场了,二手车的价格降得越发低,这是比较棘手的问题。"孟庆凯介绍。

正通汽车 成立二手车业务部

正通汽车在2010年成立了二手车业务部门,该集团一位二手车业务负责人介绍,2010年集团全年只有140多万元二手车销售收入,而2011年二手车成交量达到2560辆,实现利润1600多万元。

成立二手车部门效果还是很明显的,在成立之前,集团对旗下各店二手车交易难以做到有效监控,容易出现'非单'(即销售顾问直接把二手车转给车贩子而不通过4S店),使得经销商利润流失。而二手车部门成立后可以推进规范化管理,为新车销售挖掘更多潜在客户,也完善了集团产业链,可形成更稳定更持久的利润。"上述负责人表示。

海润嘉 4S店成二手车交易主渠道

"去年我们二手车的变化变现在两个方面,一方面置换量增加,另一方面是占新车交易的比例明显升高。原来置换率只有百分之几,去年增长到40%。"东风日产海润嘉4S店总经理沈辉介绍,"北京市限牌政策和市场'催熟'了二手车交易的发展。"

去年北京新旧车交易比例基本上已达1:1,可以说是市场成熟的"分水岭",绝对量或许没有增长,但交易量比例有大幅提高。"政策引导使4S店成为二手车置换的主渠道,这是我们4S店现今的优势。"沈辉介绍,该店除了通过东风日产直营的二手车交易中心进行置换外,还与汽车报废公司合作,为拥有报废车辆的客户提供报废车的处理、买卖等各项服务。

"2010年及以前的二手车盈利状态是不成规模的,但是2011年这个数字更成规模。"沈辉介绍,虽然该店二手车单车利润并无太大变化,但是更具规模化。

捷亚泰 搭建新交易平台

"针对二手车业务,我们店搭建了B2C与B2B配合的交易平台。"一汽大众捷亚泰大兴店总经理谷亚雷介绍,该店通过以上两个平台拓展二手车业务。"我们选择了一些可能达不到认证标准的,在北京不好销售的车型,在网络上进行竞拍,参与竞拍的买家约有几十家,遍布全国各地。该店置换率从去年年初的20%上升到了45%。同时,为增加可置换品牌种类,该店选择与很多高端品牌经销商进行合作。

同时,谷亚雷表示,该店去年在二手车方面也遇到了一些困难,主要环境因素:一是受到国家产业政策的束缚,对这种经营性公司还没有相关支持,还需要到有形市场去办理各种手续,4S店不能真正独立运营。二是随着环保要求的严格,北京周边地区对车型要求越来越高,物流成本也在相应增加。

"去年我们店的二手车交易有突破性的发展。以前都是松散的,没有具体的模式和流程来支撑和保障。但是在去年10月份以后,尤其是第四季度,完全进入到一个规模化的运作进程中。"谷亚雷认为,"针对北京限购政策以及环保政策严格加剧淘汰,今年二手车交易的能量相对会更大一些,二手车的机会也可能会逐渐地显现出来。"

责编 何立军 图编 李冬 美编 王璇 责校 李铭