■ 二手车

二手SUV交易量大幅增加

在近日召开的第五届中国二手车博览会上，中国汽车流通协会介绍，从2011年开始，部分城市先后均推出“限购”和“限迁”政策，对二手车流通造成一定影响。尽管如此，今年上半年全国二手车交易依然保持稳定增长，交易总量为231.29万辆，同比增长18.48%；交易金额为1129.18亿元，同比增长28.17%。其中乘用车和越野车交易量增长最为明显，乘用车交易128.73万辆，同比增长24.9%；SUV交易4.59万辆，同比增长37.41%。

值得一提的是，北京今年上半年二手车交易31.9万辆，同比增长160%。新车置换已占到二手车交易量的58%。中国汽车流通协会副秘书长罗磊介绍，北京二手车与新车交易比例已经达到1.4:1，逐渐接近成熟国家水平，置换在今后相当长一段时间内将成为二手车交易增长的重点。

与此同时，二手车价格出现下滑，中国汽车流通协会数据显示，今年二季度二手车交易均价为4.83万元，比一季度下降0.14万元。北京中进真容二手车经销店总经理胡定成介绍，目前二手车价格已与新车拉开差距，两年以内的准新车比新车要便宜两三万元，但价格仍偏高，还有降价空间。

此外，以寄拍、拍卖等方式进行的二手车交易，增加了二手车交易的公平性和透明性。

实习生 朱行远

两年内准新车交易增多

上周，记者走访北京二手车交易市场发现，两年以内的准新车交易明显增加。在一家东风日产二手车经销店，一位销售人员介绍，最近两三个月，该店两年以内的准新车比例持续增加，目前已经占到成交量的40%左右。“现在国III及以下车型大多已经外迁，剩下基本都是国IV车型，因此准新车比例提高了。”

中国汽车流通协会夏季报告显示，今年以来二手交易中，两年以内的准新车占比持续增长，二季度成交比例达30%，比一季度增长10%。

比亚迪福铃丰瑞4S店的一位二手车置换经理介绍，现在来我们店置换的车，确实有很多是两年以内的准新车，之所以这样主要是厂家推出了大量新车型，增强了置换动力。花乡二手车市场一位资深市场人士介绍，两年以内的准新车，无论是质量还是磨合程度，都与新车非常接近，而且价格比新车更加实惠。一辆15万到20万元的二手车，价格比同款新车便宜两三万元。

实习生 朱行远

二手车消化周期缩短

在二手车市场记者发现，二手车周转周期较以往有一定幅度缩短，多数经纪公司从收车到卖车周期已缩短至1个月左右，10万元以内的二手车消化周期在一到两个星期；10万到20万元的二手车消化周期为两三个星期；30万元以上的二手车消化周期多在一个月左右。

风险加大是二手车消化周期缩短的主要原因，此外新车价格下跌也是二手车消化周期缩短的原因之一。实习生 朱行远

■ 热点

骊威优惠超过1万元

新京报讯 （记者梁静晶） 由于新骊威将于11月份上市，东风日产北京大区从9月份开始加大了现款骊威的促销补贴政策，最高补贴8000元。

一位销售人员介绍，目前骊威促销力度比8月份增加，现金优惠1万元以上，此前是5000元现金优惠和几千元的装饰。另一家经销店负责人介绍，近两年北京地区对骊威需求相比其他车型小很多，厂家并不特别强调该车型的提车任务。“有的店这半年以来就没怎么提车，所以骊威在北京地区库存量不大。”

■ 活动

奔驰北京中心特惠smart

9月15日至30日，奔驰北京中心推出“店庆购车，一步到位——smart好礼大不同”特惠活动。凡活动期间订购smart的客户均可尊享三选一超值礼包：休闲礼包（iPad 3G版、奔驰精品脚垫、AB保养各一次）、商务礼包（RIMOWA登机箱或苹果MacBook 笔记本、奔驰精品脚垫）、服务礼包（4000元油卡、商业险、奔驰精品脚垫）。 （谢涛）

依维柯启动优惠季

近日，南京依维柯再次启动“充值有礼”，活动，即日起至10月31日，凡购买依维柯的用户可获得最高1.5万元的购车抵用款。

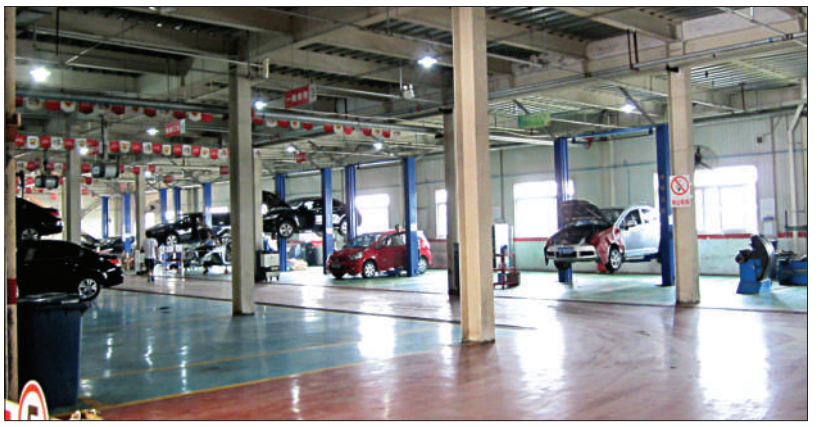
一位销售人员介绍，此次活动范围扩大，除V35、V36、V39、V40、V42、V50 6款厢式货车以外，新增了宝迪A32、A36两款短轴客车。同时用户可根据自身情况，订购不同型号的车辆将获得不同金额的冲抵奖励。此次活动预存充值金额为2000元，按购买车型的不同，分4种冲抵奖励方式。购A32/A36可冲抵车款5000元；购V35/V36可冲抵车款8000元；购买V39/V40可冲抵车款1万元；购买V42/V50可抵车款1.5万元。

广本

两家店服务一致性有差异

金手套

9月9日下午，记者和一位售后服务专家与一位广本飞度车主对两家广本店进行了暗访。这两家店在服务流程等方面有些差异，面对免费检测需求两家店表现截然不同。



广本长怡店 服务流程不规范

比预约的时间提前抵达位于南三环的广汽本田长怡店，进入略显紧凑的休息室发现有两位服务人员正在聊天，当我们坐下后未提供茶水服务。当车主进入4S店后，也同样没有人员接待和引导停车。经过询问，车主直接把车辆开到维修接待区。这时有接待人员询问保养项目，车主称刚跑完长途回来略感后轮胎有异响，想做简单检测。

该接待人员希望车主提前做首次保养，因没有免费检测项目，根据该店规定全车检测收费100元。车主提出此前收到过广本4S店发送的短信，称秋季有免费检测服务。该接待人员强调，这是单店的服务措施，而长怡店是厂家直营店没有这项服务。在经过多次交流后，最后接待人员同意给车辆做胎压检查。随即维修人员把车辆开进车间，并阻止我们一同前往车间。约8分钟后，维修人员把检查完后的车辆开出车间。

■ 售后经理看售后

“不应诱导车主做首保”

曹海华：接车时没有确认外观、里程表、油表。沟通时没有尊重客户的意见，服务生硬、强势，一直诱导车主做首保，简单检查不应收费。

暗访4S店：广汽本田长怡4S店

暗访时间：9月9日14点开始

使用车辆：飞度

随行售后专家：东南得利卡店维修技师长曹海华

广本花乡店 检查仔细

从长怡4S店离开后我们一行前往花乡4S店。我们为了进一步考验4S店的服务质量，给车右后轮放了些气。抵达花乡4S店后我们直接把车驶入维修接待处，工作人员在得知后轮有异响和欲车辆检测后，随即对车主信息进行查看和登记。在环车检查后，安装了防护防尘套件并打开发动机舱盖和后备厢查看，同时主动询问车主是否需要洗车。

车辆入维修车间后，维修人员用升降机抬升汽车，查看车辆轮胎和底盘，查看轮胎时发现轮胎中间的小颗螺钉并拔出。经过检查，维修人员发现右后轮胎气压低，补气后维修技师用专业扳手把4个轮胎紧固。另外一位维修技师针对发动机舱的机油机滤和空调滤芯进行了检查，还为车辆添加了玻璃水。

采写、摄影/新京报记者 魏学珍

■ 售后经理看售后

“接待专业”

曹海华：这家店总体不错，接待人员很专业，前台接待并没有因为免费而怠慢顾客。检查认真负责，并仔细地把每个问题都找出来了，尤其是对底盘和轮胎的检查细致。试车时技工听声音比较准，很专业。

暗访4S店：广汽本田花乡4S店

暗访时间：9月9日15点开始

使用车辆：飞度

随行售后专家：东南得利卡店维修技师长曹海华

责编 何立军 图编 高玮 美编 叶绿 责校 赵琳