

# 二手家电销售遇冷商家欲转行

## 一台旧电视七八年卖不出去,有店铺做起理发生意



的条件下,一线品牌的空调比二线品牌的会贵二三百吧。”店主说,“但是那些不能使用的空调,就只能当废品收了,我们再倒手卖给废品站。”

在新兴市场内一位回收旧家电的徐女士说,他们的旧家电大部分是从收废旧家电的小商贩那里收购的。“他们根据回收价格直接开价,如果我们不愿意收购,他们就卖给别人,反正他们也不愁买家。其实我们也不好干。”

### 旧电视积压七八年 买的人越来越少

采访中,许多家电回收商行的老板反映,旧电器回收容易但卖出去难。“这里的电视有的放了七八年了,当时收的时候是两三百,但现在还不知道有没有人买呢。”黄河一路渤海十路附近的一家旧家电回收商的老板说。在这家商行里,三四十台旧电视堆放在店内一角,大多数机子的外观仍有七八成新,在进店位置一台电视机正在播放节目,声音画面清晰。

为什么积压这么久还没有卖出去呢?面对记者的询问,商行老板无奈地说,“现在电器更新换代太快了,搬家的、换家具的、买了电脑的就旧电视卖掉,但买二手家电的都是农民工、做生意的、租客等。所以买的人少,就越积越多。”

在调查中,不少市民表示家中闲置着废旧家电。“花了1000多买的电视,才卖200块钱。电视机也没坏,画质也很好,200块钱太不划算了,所以就一直没舍得卖,放在家里五六年了。”市民张女士说。

对于家电回收站来说,多压



一家二手家电商行已兼营理发。

低价格,选择容易出手的商品收购;而市民则希望回收站能根据旧家电的使用价值尽可能合理定价;另外,二手家电的购买者,往往希望买到价廉物美的商品。所以,如何让旧家电的使用价值实现最大化利用,让旧家电觅得一个好归宿,仍是二手家电市场面临的难题。

### 旧家电市场不景气 不少商家想转行

在新兴旧货市场几家二手家电商铺冷冷清清的,除了电视机的声音,基本上看不到顾客。这些商铺基本上以家电维修、二

手家电销售为主,商铺的门口、店内堆放了不少回收的旧家电,包括电视机、空调等。

在利华家电维修商场门口的一家店铺内,八十多平米的地方堆积着二十多台电视机,七八台冰箱和三十几台空调等二手家电。店主徐女士告诉记者,“今年的生意格外差,经常五六天不开张。二手家电销售季节性很强,销售旺季在夏天。以往生意好的时候一个夏天能卖出百十台空调,但是今年只卖出三四十台,电视机基本上卖不动。”徐女士表示为了能够多挣点,今年还把一部分空调租给了工地,但是加上安装费、维修费等,利润就

很低了。徐女士坦言,卖出一台空调最高能挣200元左右,但是也仅限于在夏天。

“想转行但是也不敢贸然做其他生意,毕竟我们都四十多岁了。”徐女士说,“冬天的时候,我对象就出去给别人维修电器,多少能挣点。”

而在黄河一路经营家电回收的业主因为二手家电生意不好,已经开始做起了理发生意。“前几年以旧换新的时候生意还不错,但这几年就不行了,买的少了,利润低了,不好干啊。只能在旁边开个理发店,多少挣点钱,也能挣点家用。”该旧家电商行的老板说。

随着人们生活水平的提高,家用电器更新换代越来越频繁,随之增加了废旧电器的淘汰量。然而,家电回收市场缺乏统一的回收标准,仍有使用价值的家电如何找到归宿,实现利益最大化成为不少经营业主的心病。二手家电积压、利润低等现实原因也迫使许多业主开始转行,寻找新的生计。

文/片 本报记者 王茜茜 王领娣

### 回收市场混乱 缺乏统一价格标准

二手家电在满足消费者需求的同时,其价格市场的缺点也暴露出来。一些二手家电购买者表示,由于家电破旧程度不一,购买时完全凭外观成色的新旧来判断使用价值,所以在购买时根本没有底线。卖家有时也是“漫天要价”,不少消费者在购买二手家电时很迷茫。

滨城区黄河四路上的一家二手家电回收商介绍,他们在回收旧空调时主要根据平时买卖的经验来定,回收的时候一般根据空调的牌子、外机还有匹数确定。“在两台空调其他条件相同

**HAVAL** SUV领导者

长城汽车 专注 专业 专家

**十月特惠**

**进店即送五重礼**

哈弗 H6

滨州顺骋汽车销售服务有限公司 0543-3228000

地址:滨州市滨城区渤海五路1111号(东方红路口北300米路东)

滨州宝骋汽车贸易有限公司 0543-3116000

地址:滨州市渤海五路北首铂焱汽贸城院内

滨州悦骋汽车销售服务有限公司 0543-3061000

地址:滨州市渤海二十四路与长江一路交叉口南500米路西