

降价带不来成交量，二手车市场遇冷

不少车商表示主要是受新能源车、油价波动等多重因素叠加冲击所致

文/片 见习记者 张梓璐

市场里鲜有人光顾 车商下棋睡觉打发时间

“不收不收，昨天好不容易卖了一辆赔了一万五。”8月3日下午，在奎文区潍州路上的广潍二手车交易市场内，一名二手车商不耐烦地接着咨询电话。

在市场大门内道路两旁，摆满了各种二手车，但道路上却见不到顾客，车商也很难见到。记者在偌大的交易市场内，4个多小时的时间里仅见到三拨顾客。由于光顾的客人少，二手车商们不是围坐在一起下棋，就是玩手机、睡觉打发时间。其中一名徐姓二手车商说，“现在没有生意，只能下棋了，你看看整个市场哪里有顾客”。

这名车商介绍，从今年3月前后开始，整个市场的生意就不那么景气。在这段时间内，价格在10万元以下的二手车普遍降价了一到两千元，10万元以上的降价了一到两万元不等。即便降价，成交量也没有明显提升。

“之前每个月能卖7到8台车，6月份卖了两台，7月份卖了3台。之前每月销售额在30万元左右，现在也就10万到15万。”徐先生说。

徐先生所言也得到了其他车商的证实。车商唐老板已经在二手车行业里闯荡了20年，他坦言，今年是他印象中最难的一年。“现在二手车基本都是在赔钱，几千、几万不等，不卖又不行，压着车，还有车位的钱，不卖赔得更多。”他说。

成交量不景气，导致市场上也出现了不少要转让店面的商家。“之前A区12个车位加房子，转让费到了35万多元，现在25万元左右都不好转。”星辰名车店的负责人张成钢说，他的店如今收入勉强能到去年的三成左右。以

一边是政策刺激下新车销售如火如荼，一边则是二手车销售少有人问津。近段时间，在潍坊市奎文区的潍州路上，汽车市场上新车、二手车呈现着冰火两重天的不同境地。偌大的广潍二手车市场前来选购二手车的顾客寥寥无几。8月3日，记者探访潍坊多家二手车交易市场，探究二手车缘何遇冷。



一名二手车商坐在椅子上无聊地玩着手机。

宝马5系为例，之前价格都很稳定，好几年没什么波动了，非常好卖，一般遇到都会收下，然而他朋友1月份花23万元收了一辆2015年的豪华款宝马525，现在已经跌到21万了还没卖出去。

6日恰逢周末，相同的景象同样出现在帅天二手车交易市场、金宝二手车交易市场、潍坊旧机动车交易中心。帅天二手车交易市场内的昌运精品车代经理说：“从3月份开始，潍坊二手车市场就遇冷了，我们C区已经有3家倒闭了，平时只要空出商铺接着就能租出去，你看看我隔壁还有斜对面这两家，到现在还空着。”在潍坊旧机动车交易中心卖车的杜老板说：“今年6月份不行，7月份销量还可以，但是平均每个月不超过10台车，利润少得可怜，基本减少了一半，这个月我还没开张

呢，现在这都11点40分了，一个看车的都没有。”

减税、油价、新能源车 多重因素导致市场遇冷

说起二手车遇冷，不少车商表示是从今年3月开始的，不仅有疫情的原因，还有新能源车销售火爆的冲击，以及购置税减半、消费券等政策对新车销售的刺激。

一名唐姓二手车商认为，今年上半年油价的上涨也是二手车市场遇冷的原因之一。唐姓车商说，受大环境影响，很多人手里没有闲钱，买车意愿随之下降，再加上新能源车的车型越来越多，也越来越受消费者认可，很多人直接买新能源了，“我们主做5万至10万元价格区间的小车，受影响非常明显，尤其购置税减半之后，

二手车更没人问了。”

在二手车商李老板看来，这次二手车遇冷，与之前的二手车价格虚高存在泡沫不无关系。“之前很长一段时间，收车价高，往外卖得也贵，存在泡沫，现在遇到这一系列的影响，肯定撑不住。”李老板拿大众Polo1.4自动挡的车举例，2019年的时候，一辆2018年的二手polo价格在6.7万元左右，当时一辆新车才7万元。2016年的本田飞度新车7.2万元左右，2021年的时候二手还能卖6.2万元。“这不就是泡沫吗，承受不住风险。”李老板说。

李老板说，往日最保值的日系二手车如今降价也很大，日系一直以价格合适，结实耐用为代名词，但现在随着新车不断更新换代，各个品牌的车越来越好，日系车的优势也就没有那么明

显了。

另外，有车商认为，如今短视频火爆，很多网红汽车博主和二手车商，为博眼球虚假标低价引流，还有一些拿事故车的价格对标精品车，导致很多顾客拿着短视频里的价格到店咨询对比，得到真实价格后出现较大的心理落差，在一定程度上影响了二手车市场。星辰名车的老板王成刚说，希望网上的博主们能把谈完价格的二手车质量、品质等透明化。

盼望市场更透明 希望租金能给予优惠

有数据显示，去年国内二手车交易量为1758.51万辆，创历年新高。而今年上半年二手车市场同比出现10%的下滑。

“预测今年二手车商得倒闭20%，我现在也是咬牙硬坚持。”海蓝名车的老板王青华说，二手车能不能挣钱，要看周转率不高，只有周转起来才能挣钱。去年自己的周转率是60%到70%，今年只有20%到30%。

王青华告诉记者，自己干这行有10年了，也希望这个行业越来越好，他坦言二手车卖得不多，最关键的因素就是质量，很多买家之所以选择新车，就是因为担心二手车质量，如果能够打造一个质量透明、价格透明的二手车交易市场，相信会有更多的人来选择二手车。“也希望二手车市场的管理人员能和我们这些车商共渡难关，在现在这种市场不景气的情况下，能够给商家一些优惠，比如减少租金，开展一些线上和线下引流的活动。”王青华说。

8月1日起，全国范围内正式取消对符合国五排放标准的小型非营运二手车的迁入限制。对此，不少车商表示，此新政对潍坊影响比较小，不会对下半年市场带来大的改观，但有可能带来一些新的渠道和车源。

销量同比增三成，有的商家一度卖断货

“骑行热”让自行车市场迎爆发式增长

文/片 记者 王诗玥

市场供不应求 销量同比增30%以上

济南市民王先生是一名骑行十余年的老玩家，对骑行有着深厚的感情。“我曾经自己一个人骑行去西藏，大概花了一个月时间，那里的景色太美了。”王先生说，骑行能让他感受到自由，还能让他沉浸在风景里，感受大自然的勃勃生机，学会安静地思考，这种感受是其他运动所不能给予的。

近两年来，他发现有越来越多的90后加入到了骑行队伍当中，并且逐渐从“重在参与”变成了“专业玩家”。

近日，记者在济南市历下区东关大街一家自行车专卖店看到，店内的墙壁上挂满了各种型号的自行车，有一百多辆，前来咨询购买自行车的顾客络绎不绝。

店铺负责人孙先生告诉记者，骑行的火爆带动消费市场的增长，最早还要从2020年开始说起。“2020年4、5月份，是我们自行车行业迎来的第一个小高潮。”孙先生说，那段时间，店里的畅销车

“坐车太快，徒步太慢，只有骑车才不会错过美丽的风景。”近期，受疫情等因素影响，不少人开始把自行车作为主要出行工具，户外骑行越来越受到人们关注。新一轮“骑行热”，也让自行车和相关装备的销量大幅上升。

▶两位骑行爱好者骑到山顶看风景。



型，要不是还没进货就被提前预订了，要不就是头一天晚上进货，第二天就卖了。

迪卡侬燕山店自行车部门的经理王洋告诉记者，他2020年入职自行车部门后，自行车售卖就出现了爆发式的增长，“像今年，尤其是4、5月份，店内基本供不应求，整个上半年自行车销量同比增长了30%以上。”为了应对这种情况，他们紧急联系仓库铺货，以保证店面的正常销售。“从某种程

度上说，疫情发生也促进了自行车的销量。此外，大家现在出行方面也更注意绿色、健康、环保，所以目前自行车市场还是比较不错的。”

在线下，一些热门款式的自行车一度断货，而在线上，这一现象则表现得更加明显。有数据显示，在今年“6·18”促销的预售期内，某平台骑行品类预售订单额同比增长了240%；整个“6·18”促销期间，自行车零配件的成交额

同比增长100%。

价格年增长8%-10% 骑行不只满足通勤需求

伴随着自行车市场的供不应求，自行车的售价也较为罕见地出现了增长。孙先生说，之前这些年，自行车的价位一直保持在较为稳定的状态，不过近两年因为出厂价不断上涨，他们的自行车每年都会涨四五

十元。

王洋介绍，这是因为很多大厂商的自行车套件也处在供不应求的状态，这就导致整个行业的交付期延长，订单量缩减，自行车价格整体增长。从2020年开始，他们店内的自行车每年的价格涨幅都在8%-10%，不同品牌的自行车涨幅也不同。为稳定自行车的价格，他们也会选择压缩一定利润。

绿色出行的理念已经在大家心里逐渐扎根了。王洋表示，近年来，大家对身体素质、锻炼的需求逐渐增多，很多人买车不再是为了通勤，而是出于健身需求和运动意识。

“随着科技的发展，车身的工艺越来越成熟，大家的各种需求也不断得到满足。作为骑行爱好者，我也希望有更多人接触这项运动。”王洋说，这项运动既环保，又能锻炼身体，人们在欣赏风景的同时，也可以感受高山越野带来速度的刺激。



扫码下载齐鲁壹点 找记者 上壹点

编辑：蓝峰 组版：侯波