

■元通“网络标车”现场

上周参与时报标车的两位车主似乎约好了一样,在同一时间到达标车场地。虽然两位车主不约而同,但是两车的车龄却是大相径庭,一辆是9“岁”的富康988,另一辆是刚好1“岁”的索纳塔。经过时报特约评估师鉴定,两车车况都非常良好。

□时报记者
俞冲杰 文/摄



标车现场

9“岁”的富康和1“岁”的索纳塔 两车都标出了理想价

81779966继续征集卖车读者欢迎参与网上标车

车龄不同但车况一样好

经过工作人员详细核查车辆所有证件后,两辆车同时停入了标车指定区域。杨先生的富康988保养得非常好,车子刚停在记者面前时,感觉完全是五年以内的车,翻看车辆登记证书才知道,原来该车由原来的黑改色为深紫色。而周先生的索纳塔车龄只有一年,不但车况非常良好,而且做了车底封塑等多项车身美容保养。

两位车主核对完上载的车辆信息后,标车短信同时发送出去。没一会,标车会员们就赶到现场查看车况。王先生是标车的老朋友了,他为了找一辆3万元左右的二手车,已经苦苦寻找三个月了,一直没有找到车况满意的二手车。开始王先生很兴奋,边看边问一旁有经验的人,觉得车况很满意,可是过了一会就满脸愁云了。

“我开始看这车况,觉得非常满意,而且这车的价格也就是在3万元的样子,正好在我的预算内。但是后来听旁边有经验的人说,这车的轮胎加宽过,钢圈也更换过,车辆过户验车时,比较麻烦,重新购置轮胎和钢圈又是很大一笔费用啊。”王先生说完摇摇头。

而索纳塔的车况更是不用说,好的是跟新车一样。

价格也是一样高

评估师告诉记者,富康988,9年,16万公里,电喷,保养不错,正常市场价格在3万元左右,考虑到标车的特性,这个车出价高出一股成交价两三千很正常了。而1年1万多公里的索纳塔,新车价为11万元出头,所以这个车的价格应该在9.5万元以内。

实际标车结果也印证了评估师的预计,富康988的出价集中在3万元出头,最高出价为3.3万元;而索纳塔的出价集中在9万元到9.5万元,最高出价为9.51万元。与出高价的标车热情相比,富康车主杨先生也同样热情回应,当场选择成交;而索纳塔的周先生,犹豫之后,还是选择再回家想想。

小俞点评:富康988,在二手车市场上的需求并没有两厢富康这么大,所以保值率低,但是其残值率还在二手车市场上还是排在前列。9年车龄的富康988保养得如此好,还是比较罕见的,车价自然也会比较高。唯一缺点就是轮胎和钢圈改装过,影响交易价格。3.3万元的成交价格,只能说非常高了。

而2007年4月索纳塔,车况与新车无异。只是价格很难判断,降价后11万元的新车价,让该车

的残值大受影响,9.51万元的标车价也确实不低,车主没有成交,可能一时无法接受如此快的降价。

网络“标车”与常见二手车交易方式比较

二手车买卖其实就是一个比较的过程。我们将目前市场交易的一些手段进行分析对比,优劣一看便知。

类别	优点	缺点
卖给熟人、朋友	成交率高	后续问题多,影响朋友关系,一般出售方损失较大
卖给经销商	现金交易	多家询价耗时费力,容易遭遇黄牛高价陷阱,过户手续拖拉甚至被编
置换新车	省力有保障	由于与新车价格捆绑,实际收购价格可能偏低,置换车最终流向二手车市场。
一般拍卖	价格与市场行情吻合	拍卖场次有一定的间隔时间。
标车即时竞价	售车价优、过程透明、交易便捷、手续安全。	无

网络标车持续火热进行,车辆随到随标,时间灵活,效率极高。有售车意向的朋友们,可以随时拨打时热线81779966、88015358咨询、报名。

■车市扫描

杭州二手车最近都涨价了 有的经纪公司库存全部卖光青黄不接

□时报记者 俞冲杰 文/摄

春节前,旺盛的新车消费促使二手车着火了一把,二手车量价齐涨,但是节后已经过了一个多月,“高涨”的二手车价格并没有回来的迹象。二手车消费者哭喊:没有合意的好车;二手车经销商大呼:没车收,没车卖。

库存卖光却收不到新车

节后,潘先生在市场上寻觅5万元左右的二手车,一直没有找到合适的车。“首先,市场上可以选择的车不多,车况都不是很好;其次,卖车的速度太快了,几次都是我犹豫的时候,车被别人买走了;还有,即便看中相对满意的,但是这个价格基本一分不让,让我很难接受。”潘先生讲述完痛苦的经历后,一头扎入车海中继续寻找。

而这个月,二手车经销商见面第一句都是:“怎么没有车收啊。”广源旧机动车的李经理介绍,“这个月,我们公司基本把所有的库存卖空了,收车却只有个位数,卖车却上40多台,收车和卖车都创了一年来的纪录了。如果公司库存更多一点,这个月我们可以卖过50台。”

“这个月车太少了,大家收车价格都高得离



谱,导致二手车价格在节后没有下降,对于二手车来说,时间流逝价格不降就是涨价。”欧德卡的汪经理也在叫苦。

规律反常大家都笑着哭

“按照往年,春节之后的这个月,会有大量二手车进入市场,二手车价格会较节前有明显回落。但是今年三月,二手车价格与节前相比基本没有下调,杭州二手车市出现极为反常的‘红色三月’。”

虽说反常,但其实也是必然的。“中古二手车的柯总分析,‘第一,去年一年新车消费非常旺盛,尤其是节前这段时间,有点透支的感觉,造成今年换车的需求明显下降;第二,今年新车价格走势不明,很多专家都在网上喊汽车会涨价,或者不涨价。专家意见越多,普通消费者就越糊涂,很多理性的人,选择持币观望,使得换车的绝对人数下降,这两点使二手车市场的供给趋于紧张。第三,由于二手车的供应量不足,供不应求导致二手车价格目前偏高3000元左右;第四,更多的外地车商进入杭州市场,将原本就供给不充裕的市场,‘抽血’更加严重,使得整个杭州二手车市场的供需失衡,导致二手车价格出现‘红三月’。很多经销商开心地卖车后,却不知道下一辆车在哪里。”

■二手车吧·淘车找小俞 热线电话:81779966

时报二手车版面自开张以来,连续推出过不少活动、交易,促成了很多起读者爱车的成交故事。随着二手车市的成熟,我们愿意以百分之百为人民服务的精神,帮助读者将爱车交易进行得更清楚、更轻松、更快乐。

我们本着百分之百为人民服务的精神,帮助读者将爱车交易进行得更清楚、更轻松、更快乐。想要购车的朋友拨打元通二手车精品展示区电话:88282770;了解新旧置换、购车等方面的情况,车辆过户、转籍可以拨打:88015358。

想买什么样的二手车?想知道怎样才能快速卖掉你的车?欢迎你来找时报的小俞。热线电话:81779966(每周一至周五,上午9点至下午5点),QQ:18062869。

本期评估师:吴小锐

马自达6



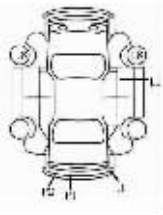
基本信息:2.3L自动豪华型,2006年1月上牌,灰色,行驶里程31869公里。

费用情况:年检至2010年1月,保险至2008年8月,养路费至2008年8月

车辆配置:手自一体变速器、集控式方向盘、行车电脑、定速巡航、天窗、自动空调、真皮座椅、6SRS气囊、ABS、铝轮毂等。

检查结论:事故部分——该车的骨架部分完好无损,没有任何变形受损现象,按元通评价对该车事故评价为“无”,车身及外观部分——表面伤痕较少,后保险杠有一处较大面积的脱漆,评3.5分,机械——性能良好,但发动机怠速偏高,换挡冲击小,排气无色无味,评2分,内饰与配置——真皮表面清洁无损,所有电器工作正常评1.5分,总分为7分,结合其它因素后不存在调整情况,所以给该车总体评级就是7分,说明该车的车况是二手车中较好的。

评估价格:2006年上牌的马6 2.3L豪华型,行驶里程只有3.1万余公里,使用强度小,车况得7分较高,这款车型在二手车中十分畅销,综合以上因素后给出该车市场交易参考价15.8万元。



切诺基

手动挡
2.5L,白色,2005年9月上牌,行驶里程约1万公里,检查车况后事故评价“无”,车身3.5分,机械2分,内饰1.5分,总分7分,综合其它因素后不存在调整情况,所以给该车总体评级还是7分,该车得分较高。结合市场成交行情、上牌时间及车况分数,该车市场交易参考价7.5万元。



途胜

2.7L自动挡,黑色,2007年5月上牌,行驶里程5185公里,检查车况后事故评价“无”,车身4分,机械3分,内饰1.5分,总分8.5分,结合其它因素后,给该车总体评级为9分,该车得分为最高等级。结合市场成交行情、上牌时间及车况分数,该车市场交易参考价21.5万元。



元通检查标准简介:

“元通二手车检查评估标准”是元通集团借鉴、参考了先进国家二手车检查体系并结合本地市场特点后制订的一套标准化、流程化的二手车检查方法。主要检查对象为小型车(9座以下乘用车),以统一标准对二手车的事故、车身及外观、机械、内饰及配置四方面进行评价并给出相应评分,在事故评价上以“无”“A级”(一般事故情况)“B级”(严重事故情况)三种情况来区分,在汇总四方面评分并结合其它因素后给出车辆总体等级,车辆总体评估等级分为9、8、7、6.5、6、5.5、5、4、3、2共十个级别,其中9分为最佳车况,2分为最差。