

■时报·元通“网络标车”现场

□时报记者 俞冲杰 文/摄

黄标车绿色通道开启后 绿标车先当主角 “这种卖车方式已经超越eBay和淘宝”

81779966继续征集卖车读者 黄标车绿色通道依旧开启

■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。

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:蔡兢

中华尊驰



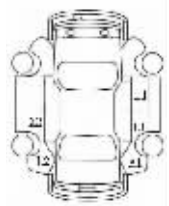
基本信息:2007年1月上牌,黑色,行驶里程47171公里,2.0排量。

车辆配置:手动5挡,自动空调,真皮座椅,气囊,天窗,ABS,DVD,导航,倒车雷达。

费用情况:年检到2009年1月,保险到2009年1月,养路费到2008年9月。

检查情况:该车无明显事故,有溅石痕迹,改装氙气大灯,加装GPS导航,车身外观评价为4分;机械:发动机运行良好,评3分;内饰:真皮表面褶皱大,评1分;综合评分为8分,综合行驶里程与上牌时间,该车评级为8级。

评估价格:该款车使用时间较短,车况良好,综合行驶里程与上牌时间条件,目前给出交易参考价格为9.58万元。



雨燕

基本信息:2006年3月上牌,银色,行驶里程为57778公里,1.3排量。

车辆配置:自动挡,手动空调,铝轮毂,气囊,ABS,CD。

费用情况:年检到2010年3月,养路费月交,保险到2009年3月。

检查结论:该车车身车顶有贴纸,座椅有套,扶手箱有损坏,对该车事故评价为“无”,车身为3.5分,机械3分,内饰1分。

综合:总分为7.5分,综合行驶里程与上牌时间条件,该车评价为8级,目前给出交易价格为7.35万元。



飞度

基本信息:2004年10月上牌,红色,行驶里程74835公里,1.3排量。

车辆配置:手动5挡,手动空调,真皮座椅,气囊,ABS。

费用情况:年检到2008年10月,保险到2008年9月,养路费到2008年12月。

检查结论:该车真皮有轻微磨损,对该车事故评价为“无”,车身为3.5分,机械为3分,内饰为1分。

综合:总分为7.5分,综合行驶里程与上牌时间条件,该车评价为7级,给出交易参考价格为6.68万元。



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定的一套标准化、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。



标车现场

上周黄标车受限,网络标车开启绿色通道的消息见报后,整个一周,要标车的热线电话没有停过。特别是周四早上,海马323、POLO、GL8、富利卡四辆车先后来到市场,这可忙坏了市场的工作人员,查验车况,核对车辆信息,上传车辆具体信息,网上发布,忙得不可开交,最终在下午一点半完成了所有车辆的交易手续。这四辆车中除了富利卡未成交外,其余车辆均成交,其中海马323高达11次的出价,差价最高达4600元。

的事情。我觉得网络标车已经超越了eBay和淘宝,它的高效便捷,实属难得。”顾先生非常认可这种交易方式,他还打算把这个竞价方式引入他的工作中。

小俞点评:本周开通黄标车绿色通道,虽然电话咨询和预约的人络绎不绝,但本周来参与标车的人并不多,反而是绿标车主成了本周的

主力。下周,已经预约的黄标车可能会大批量参与标车,请想出售黄标车的车主,尽早与我们热线预约,以免影响车价。

本次活动持续火热进行,车辆随到随标,时间灵活,效率极高。有售车意向的朋友们,可以随时拨打时报热线81779966、88015358咨询、报名。

GL8车主看好标车的未来

“小俞,一辆白色的GL8进入市场,事先有预约吗?”市场工作人员电话询问记者。“没有预约,有预约的是早上三辆海马323、POLO、和富利卡,下午一辆骐达。”记者翻看登记的本子,没有找到相关信息。

这时看到了车主顾先生,“我今天刚好有空,就想趁这个机会把这个车处理掉。早上,我打了几个二手车公司的电话,有几家说可以上门看车估价,但是我等他们到10点,一个公司都没来。我在网上搜索时,看到青年时报的网页上,介绍这种新的卖车方式,我感觉很好,于是就直接过来试试。”

当时,这个GL8给出的评估价是8万元,但车身颜色为白色可能会影响最终的成交价,最后这辆2000年的自动挡GL8标出了76500元的价格,与评估价格8万元,略有距离。“这个差距没有问题,可以忽略。更重要的是我找了一种非常好的卖车方式,一种颠覆传统的交易模式,让我们车主能更加对等的交易。以前,我卖车,来买车的人总是千方百计挑你这车的毛病,来压价格,他不会说这车哪里哪里好,只会说哪里哪里有问题。这样,不管你最后有没有成交,你的心情已经坏掉了,因为你会发现与自己相伴多年的爱车被形容成一辆何等破烂的汽车啊。而现在完全不会有这样的声音,我刚才和对方签协议时,我们甚至是第一次见面,对方笑呵呵,很满意的样子,这是交易的最高境界。能在一个小时内找到一位愿意买我的人,而且他的出价让我们双方都满意,这是一件多么困难

■二手车·他山之石

□时报记者 俞冲杰

上期浙江百优卡二手车总经理汪久康,为大家介绍了日本车辆收购的主要模式,在二手车圈内引起了不小的议论,更多的人还是在站在赞同的角度,他们认为,二手车公司目前只能以简单关系存在,而不能以企业化经营,其中最大的问题就是在于评估师这个角色的控制问题没有解决,然而日本的模式则为我们解决这个问题提供了借鉴的方式。

本期我们将聚焦二手车销售问题,邀请浙江第一家二手车4S店的创建人之一,中古二手车的副总经理,业内知名度非常高,江湖人称柯老师的柯建议,来给大家介绍目前国外先进的二手车销售模式。

质保和按揭:二手车发展两大障碍

目前在中国很多人都需要汽车这个代步工具,但是其中大部分人在权衡之后,最终的选择是新车,难道中国人真的都这么有钱吗?我从多年的工作经验中发现,这些选择新车的人其实都在担心二手车的质量。目前二手车市场让他们的觉得,买二手车就像买彩票一样,说不定就“中奖”了,根本没有保障,强大的心理压力迫使更多的人最终选择了新车。那么在国外如何呢?尤其是日本,针对一般消费者购买二手车,可以说和买新车没有任何差别。二手车有一定期限的质量担保,可以按揭购买,甚至有些经销商提供二手车回购等众多类似新车的服务。

其中,目前我们最需要推出的就是质量担保。在日本,只要车辆经过评估之后,评估得分达到一定的数值,车辆就可以直接贴上质量担保的标签,但这部分车还是比较少,大多出现在一年内的准新车上;大多数车的评估结果都需



日本二手车4S店

要在车辆某些方面进行整备,或者是翻新,这也是二手车质量保证的基础。经过整备或者翻新后的二手车,才准许上市销售;最后一部分车被评定为不达底线产品,这样的车子只能进回收厂或者出口到发展中国家。这一措施,让经济不是很宽裕的人,也可以放心买车。

而另一项服务是金融信贷,也是二手车发展的必要手段。虽然在日本二手车的价格和新车相比,非常低廉,但是二手车按揭也是保证汽车日用品化的主要手段。使得日本的消费者,可以很轻松购买二手车,花费远远少于新车。并且在日本的二手车销售网点,我们可以看到,每台车上的标签都是日付几百日元几个大大的

红字,而在标签的下面很小的地方有贷款年限的说明等,这样能很有效地激发人的购买欲望。我个人认为,二手车质量担保和二手车按揭是二手车发展中必不可少的两个延伸产品。一旦这两点能全面铺开,我们消费者购买二手车的热情将被大大激发。我们中古二手车正是看中这个因素,率先在杭州推出多品牌的二手车质保服务,并且也收到了很好的社会反响。为消费者扫除了购买二手车的后顾之忧,接下来我们正在积极运作,适时推出二手车信贷的服务,力争把二手车发展中的两个障碍一一清除,并竭力把二手车发展推向高潮。



日本二手车销售点