



一头是运做成熟的旧机动车交易市场，一头是逐渐起步的汽车4S店二手车置换部。面对目前二手车置换市场的日渐扩大，二者都很“眼红”，迫不及待地想争抢这块香味诱人的“蛋糕”。可市场份额是有限的，走到最后究竟谁会分得多一些？

一方是经过很多年运作的专业交易市场，有人对它倍加信任。另一方是厂家大力度培育由汽车经销商代理的新兴交易模式，有人对其发展更加看好。“暗战”硝烟四起，待我们慧眼观战。

■ 两军对垒

几年前，省会市民谈起二手车，马上会联想到旧机动车交易市场。拥有十多年发展历史，囊括众多车型的旧机动车交易市场，曾经在人们心中有着不可替代的位置。时隔几年，众多汽车厂家大力创设自己的二手车置换业务，并积极在固有客户中推广二手车置换。虽然，兴起时间不长，但在有限的时间内，已扩展延伸至全国各地的汽车经销商。

面对这位有汽车厂家斥资“力挺”的“虎胆小弟”，二手车交易市场能否依然稳坐“老大哥”这把交椅？如今，很多人开始思索。一方观点认为：以4S店有限的置换车型，仍处在培育时期的评估力量，低额的成交量来看，对二手车交易市场根本构不成威胁。而另一方观点认为：以目前上海大众、上海通用等一些实力雄厚的汽车集团大力投资发展二手车置换业务来看，由厂家作为坚实后盾的4S店二手车置换行业，在未来几年内必定能达到一个质地飞跃。

二手车置换

■ 静观其战

热情周到的服务，吸引人的优惠条件，更加健全的置换手续等使得4S店店内置换业务的开展，在这场“暗战”中赋有不可忽视的杀伤力。

车主李先生有一辆2004年的捷达，想换辆新车。曾经有很多二手车经纪人要收购他的车，但是价格一直无法让他接受。偶然一次去经销店看新车后，让他最终决定进行置换。

据李先生了解，二手车置换属于店内新业务，因此不管从服务还是实惠角度，都比较吸引人。李先生看的是东风日产骐达，他了解到置换骐达不仅能给一个合理的价格，也可以享受店内推出的优惠，比如送保险、送新车内饰等等。这样算下来十分合适，何乐而不为？

然而，据市场观测，二手车交易市场目前仍占据着二手车买卖的主控权。记者采访了解到，很多4S店回收上来的汽车，多数都要经过二手车交易市场进行买卖。一些店内置换业务相关人士坦言：目前省会店内二手车交易量月均不足3辆，占不到新车销量的1/10，置换业务起色不大，从某种意义上讲，对新车销售起不到一定的促进作用。“我们4S店业务量小，所以收来的二手车大多依赖他们（二手车交易市场）才能卖出去。”一家店内二手车置换业务人员如是说。省会旧机动车交易市场相关人士称：“4S店品牌二手车的进入并没有对传统市场产生冲击，反而为交易市场提供了货源。”这一说法，仿佛令4S店二手车置换行业处境尴尬。



相比停满旧车、门庭若市的旧机动车交易市场，厂家4S店二手车部是否会成为所谓的“摆设”？



背景：

“今年二手车市场启动信号相当明显。”北京汽车信息联谊会秘书长王春根据1~4月份北京市场车辆销售数据对外称，“以北京、广州为例，新车、二手车交易量已经达到1:1，与发达国家1:3相接近，“这说明中国二手车市场消费潜力很大”。

■ 正视不足

记者了解虽然4S店品牌二手车要经过多项检测，不合格的项目要按标准修复，让产品更加保值，但较之旧车交易市场的交易价格根本不具优势，导致利润甚微，人才储备进展缓慢。二手车交易市场经纪人小于告诉记者，一个称职的经纪人，应当熟悉10年内的近300种车型，了解车型数据，这样才能根据车况、年限、里程数、相关手续等给出市场交易价格。目前很多4S店置换人员需要经常跟二手车交易市场内

资深经纪人进行“学习”，来及时补充相关知识。而大部分4S店缺乏专业二手车交易人，二手车经营业务多半由新车销售员兼顾。

旧机动车交易中心相关人士认为，传统旧机动车交易市场的经纪人虽然缺乏理论知识，但他们都是在二手车交易市场摸爬滚打多年的老江湖，经验丰富，而这些人员正是店内置换所缺少的。

■ 蓄势待发

尽管如此，厂商并不愿放弃二手车置换业务。“厂商初期给予4S店较多支持，而支持力度也将随着业务变化而变化。”东风日产海悦专营店二手车部经理邵刚对记者说，“目前处于二手车置换淡季，节假日会有所好转。现在人们换车的时间在缩短，从以往3、4年缩短至2、3年，这说明人们对二手车置换的需求在扩大。像北京等一些大城市，汽车置换业务发展迅速，一个月交易量能达到二、三十台。置换新车交易数能达到新车销售总数的1/3。虽然目前省会此项业务发展跟一些城市比存在一定距离，但以目前厂家重视度看，不久就会追平。”

一些专业人士预言，随着店内二手车置换业务的推广，过不了多久，部分店内二手车在二手车市场会取得自己的席位。

面对日渐兴起的二手车置换行业，4S店高喊：“我们一定能追上。”而一旁的二手车交易市场，绅士地说：“期待挑战！”

“暗战”之下，我们感受到更多的是汽车置换行业的蓬勃发展。“换车时代”即将来临，你做好准备了吗？

本报记者 冯帆

河北盛达 热烈庆祝

福克斯摘得国际标准C-NCAP安全性能测试五星最高桂冠

福克斯在中国汽车技术研究中心C-NCAP管理中心的安全性能测试中表现超凡，取得了喜人的成绩：经过碰撞测试，福克斯获得五星级评级，这是迄今为止最高的安全评价级别，并且福克斯是同级别车型中唯一获此殊荣的车型。与此同时，发改委公布的第二批乘用车燃油消耗量数据表明，福克斯具有同级车中最佳的燃油经济性。这两项数据的公布进一步彰显了福特福克斯卓越的产品性能。

河北盛达汽车贸易有限公司

4S店地址：石市北二环西路268号 电话：0311-87780300、87781234
 分公司地址：裕华东路166号时代汽车广场内 电话：0311-85610160、85086666
 24小时救援热线：0311-87788234 客服专线：400 612 8032
 福特信贷咨询电话：0311-87701345 24小时销售热线：13333385766
 网址：www.hbsdford.com