

## 新车价格下探挤压空间

## 二手车市场“收卖两难”

本报记者 楚女

当前,汽车市场新旧产品迭代加速,新车上市不久便官宣降价成为市场普遍现象,行业竞争压力已传递到二手车领域。记者走访我市二手车市场发现,有些二手车的价格甚至低于收车价,不少车商表示,二手车业务越来越难做。

“为了省钱,我本来想买某新势力品牌的二手新能源车,结果不久前厂家发布了该系车型的降价信息,新车在增配的基础上还便宜了近2万元。突然感觉购买二手车并不划算,款式旧还不保值。”正在庞大二手车市场选车的苏先生称,他已打消了去二手车市场“淘车”的计划。

原长安马自达宝骏4S店销售顾问告诉记者,2025款马自达CX-5智尚版车型官宣售价13.58万元。在销售端,该车补贴后的裸车价甚至低于11万元,而2020款同配置的CX-5车型在当时要卖到18.9万元,按二手车5年50%的折旧率算,2020款二手车售价至少应在

9万元以上。显然,卖车的消费者无法参照这个价格找到合适的买家,二手车商的该类库存车型也很难出手,所以如今二手车市场收车难、卖车也难。

中国汽车流通协会的数据显示,2025年1月至6月,全国二手车累计交易量957.01万辆,同比增长1.99%,与新车市场10%的增速相比存在明显差距。其中5月份二手车交易量环比下降5.72%,同比增长仅为1.22%,6月份略微回升,环比增长3.34%,总体上看,二手车市场增速平缓。有行业专家分析认为,新车市场频繁降价是影响二手车行情的直接因素,新车市场的白热化竞争使得二手车商经营压力陡增,行业整体利润率持续下滑。

“二手车市场正面临新车市场价格不断下探的挑战。并且,二手车客户对于售后服务的要求也在不断提高。”福海二手车市场经理李宁说,当前二手车销售增量不增收、增收不增利的现象十分普遍,

这是二手车行业处于升级转型时期必然经历的阵痛。在魏都大道某二手车门店,做了8年二手车生意的门店负责人表示,店内主营售价5万元至20万元的家用二手车业务。以前店内每月可以稳定收购10辆车,卖出8辆左右,库存平均周期为30天。现在店内每月销量虽然有所上升,但净利润却比从前少了近3成,用于增加业务的流转资金就要150万元,扣除金融成本、场地租金、人工成本,每辆车的盈利不足2000元。

我市汽车行业多位资深经理人指出,我市二手车市场虽受全国车市影响,但并未吃到市场上新能源汽车快速增长所带来的“红利”,市内购买二手车的消费者更青睐便捷耐用的燃油车。短期内,二手车商和行业从业者需要从二手车认证体系、流通体系、配套服务等方面,完善二手车市场运营模式,解决阵痛问题后再逐步对接新市场,这样才能让行业破局之路走得更稳。



## 消费快讯

## 海岛行成入冬前旅游消费热点



近日,记者从多家旅行社和在线旅游平台获悉,海岛行旅游项目越来越受我市消费者欢迎,山东烟台长岛和辽宁长山岛成为游客报名最多的旅游目的地。

“趁着天冷之前到海边旅游,您不仅能品尝新鲜的海鲜,还能体验独特的海岛风光。”不少旅行社在旅游APP平台都打出了类似的主题广告。我市某知名旅行社提供的数据显示,报名海岛行的游客中约有70%选择行程6天至8天的长线旅游产品,主流报价区间集中在3000元至5000元。其中,包含海洋馆、海钓、游艇、地笼等DIY活动的海岛行线路项目最受欢迎,项目平均价格则较往年同期下降了10%至15%。

由于受到国庆中秋假期的影响,近期我市多家旅行社接到的海岛行报名订单集中在两个时段。首个报名高峰期是在国庆期间,报名的游客以亲子家庭组合为主,第二个报名高峰期出现在国庆假期后,报名

游客多为时间宽裕的老年群体。据了解,由于我市目前没有开通直达烟台等城市的高铁线路或民航线路,所以各旅行社发出的旅行团,需要通过转乘服务先抵达中转城市后再前往目的地。

记者从旅行社的长岛地接机构了解到,山东省烟台等地于9月1日结束了今年的禁渔期,沿海城市的海鲜市场供应充足。“海鲜市场有海黑鱼、海鲈鱼、石斑鱼、梭子蟹、石甲红等,渔货的品种齐全、应有尽有。2元就能买到一个一拳大的生蚝,50元就可以买到一条个头不小的石斑鱼,这个售价比我市的集贸市场便宜多了。”报了海岛7天高级体验团的吴女士表示,自己最喜欢旅行社安排的海钓活动,乘快艇从小岛向外海走约15海里,海鸥一路随行高鸣,海道上连绵不断的基围系统构成了一道亮丽的风景线,带着海里钓来的6条鱼归港,感觉不虚此行。

(焦燃)



建行昌荣街支行

专业服务解民忧  
锦旗致谢暖人心

近日,建行昌荣街支行因高效专业的金融服务,收获客户赠送的锦旗,锦旗上“热情服务 关心备至 踏实办事 务实肯干”的字样,承载着客户对该行员工的谢意。

据了解,该客户因房屋装修面临资金周转压力,前往建行昌荣街支行咨询贷款业务。因时间紧迫且不熟悉流程,客户非常焦虑。网点客户经理在了解其用途和困难后,迅速对接客户经理。客户经理在全面评估客户资质和需求后,迅速为其量身推荐了合适的贷款产品,并全程跟进申请流程,及时答疑解惑,加快内部审核,显著缩短放款时间,顺利解决了客户的燃眉之急。

业务办理期间,客服经理全程跟进,实时反馈进度,并在关键操作环节提供清晰指引,确保客户体验顺畅无忧。两位员工以高度的协作和真诚的态度,切实体现出建行“以客户为中心”的服务理念。客户表示:“在我最需要帮助的时候,是昌荣街支行的工作人员用专业和热情给了我最大支持,这样的服务值得点赞!”

这面锦旗不仅是对该支行服务的认可,也是建行持续优化客户体验、践行社会责任的真实缩影。昌荣街支行负责人表示,今后将继续秉持“客户至上”原则,进一步优化服务流程、提升服务品质,致力于为客户提供更加温暖、高效和专业的金融服务,努力成为广大市民身边最可靠的金融伙伴。

(冬梅 杨婧)

建行迎宾路支行

普及金融知识  
筑牢安全防线

为提升公众金融素养,守护百姓“钱袋子”,近日,建行迎宾路支行组织专业宣传团队,深入辖区社区与商户,开展“进社区、进商户”金融知识普及活动,将金融服务送到群众身边。

在迎宾园小区,活动吸引了众多老年居民和务工人员。宣传人员一改照本宣科,操着流利方言,结合高发诈骗案例,生动讲解如何识破电信网络诈骗陷阱。对于养老金存取、社保卡使用等热点问题,工作人员也逐一耐心解答,并现场演示手机银行查询、转账等安全操作流程,帮助居民提升线上金融操作能力。

随后,小分队又走访了沿街商户,针对收款安全、反假币和防范POS机诈骗等实用知识进行普及,并明确“不得拒收现金”原则。同时,为解决小微企业的融资难题,工作人员还详细介绍了普惠金融信贷产品及优惠政策,助力商户缓解经营资金压力。

此次活动累计服务超80人次,发放资料200余份,解答疑问90余条。建行迎宾路支行相关负责人表示,未来将持续开展此类活动,让金融知识从“纸上学”变为“身边用”,成为守护市民财产安全的坚实防线。

(冬梅 杨璐)