

二手车评估新标年内出台 一张“体检表”，告别“盲买时代”



市民买二手车时，最关心的是汽车是否“与别人擦出过火花”，“脑子”有没有进水。不过，非专业的购车族很难看得出其是否有“内伤”，仅凭二手车行销售人员的那张嘴，难免吃暗亏。

一个好消息是，《二手车鉴定评估技术规范》(以下简称《规范》)已通过商务部审批，有望在年内出台。这个“定心丸”能否解决二手车市场的“信任危机”，业内充满期待。

【市民体验】 最怕买到事故二手车

上个月，长沙消费者郑先生以5.6万元的价格购买了一辆别克凯越二手车，当时里程表显示里程数为7万多公里。半年后，郑先生将车子开到4S店做保养，结果被告知：该车实际里程数已经超过17万公里。“二手车买卖水深了！”他感叹。

正是因为这些经历，加重了市民购二手车的顾虑。“有些车出过事故，甚至死过人，大修后，从外观也看不出。车主也不会告诉你实情。”消费者肖原刚拿到驾照，准备买辆二手车，最后放弃了，“就怕车子有‘内伤’，再便宜也不敢要”。

汽车之家研究中心今年4月做的一项调查显示，有70.1%的消费者因为不放心质量最终放弃购买二手车。车况是人们最关心的问题，比例高达84%，价格是否透明排在第二。

“信任危机已成了制约二手车市场发展的最大因素。”中南汽车世界二手车交易市场经理黄志威表示。

【记者调查】 靠目测、经验定价格

在中南汽车世界二手车交易市场，分布有200多个经销商，几乎每个车行前都停着待售的二手车，车贴上标着型号和车价，最便宜的车子标价一两万，有些二手车名车标价达到一两百万元。

智诚二手车经营公司经理王宏杰表示，他们主要经营中高档品牌的汽车，都是出厂3年内的车，一般由公司的评估师根据车龄、车况、里程数、品相等具体参数来定价。“3年内就换，是不是事故车啊？”记者问。王宏杰否定称，“车主大多因为资金周转急于转让，我们是绝对不接受事故车和浸水车的。”

另一家幸福生活车行主要卖中低档二手车，以老款为主，每年的交易量为50台左右。总经理谭汝龙毫无讳言地表示，由于价格低消费者顾虑小，店里收购的车并没有经过专业评估和鉴定，主要是靠自己目测、经验定价。

【市场观察】 高价买翻新车是常态

“眼看手摸”的盲买模式，显然难以让购车族放心。但市民并没有习惯请评估公司做

鉴定。

目前，全国各地有500-600家独立的二手车委托评估机构，服务对象基本都是司法机关，针对个人服务的业务不多。长沙明伟汽车鉴定评估公司股东何先生也透露，很多公司都接受个人委托的业务，只是很少接到这类生意。

湖南交通职业技术学院汽车工程学院老师廖希华教的就是二手车评估课程，他对湖南二手车交易市场的战略和花样也是洞若观火。他介绍，长沙二手车交易市场的典型做法就是，经营商四处收车，进行翻新处理再摆在车行卖，因此车子的很多问题被掩盖了。

从目前的二手车评估交易体系来看，消费者无疑会成为受害者，要掏出更多的钱来买。而通常卖方隐瞒的主要是两个问题，一是里程数，调低后以便抬高价格。第二就是事故车隐瞒，普通消费者难以用肉眼辨别出来。

【政策动态】 新规范有望年内出台

值得期待的是，我国首部二手车评估国标《规范》已通过审批，有望年内出台。

据了解，《规范》共列出了104项内容。今后，购买二手车的消费者将得到一张《二手车技术状况表》，通过这张表，几乎可以清楚地了解关于车辆的所有指标，包括车身是否重新喷漆、换过哪些零部件、发动机、底盘状况如何等。“甚至是否是事故车、事故部位及事故状态、车子是否有过户等都会写得很清楚。”中南二手车工程机械交易管理办公室负责人王献文介绍，报告还将给出车辆的参考估价。

湖南二手车评估师陈建平认为，《规范》将给二手车行业带来新的改变。“有了规范，消费者在购买二手车时，将不再受限于‘车况良好、价格面议’的模糊性表述。顾客可以从保险公司获得它的理赔情况，从4S店获得它的维修记录，从而全面掌握车辆信息。一张体检表将涵盖车辆的全部信息，从而消除后顾之忧。”

不过，三湘华声全媒体记者走访中南汽车世界二手车交易市场时发现，车企们对《规范》似乎并不“感冒”，大多表示未曾听说过。

■三湘华声全媒体记者 杨田风 实习生 孔文艾 李淑君



《二手车鉴定评估技术规范》这个“定心丸”能否解决二手车市场的“信任危机”，业内充满期待。

专家观点

二手车评估师 将成热门职业

廖希华更加认可湘潭模式，他介绍，湘潭大多二手车交易处纯粹就是中介，掌握买卖双方的信息，有意向就会将双方约到一起谈成交。车子虽然看起来旧点，但消费者更容易看到好坏，价格也更便宜。

因此，他建议市民购买二手车最好请专业评估师陪同，价格一般为几百元。目前湖南已有上万人取得了二手车评估师证。一旦《规范》全面施行，这将成为抢手的职业。

引入打分体系 打破信任壁垒

廖希华指出，要想真正打破消费者对二手车的“信任壁垒”，必须建立规范配套体系，如采访中，市民就担心评估师会和经销商结成一伙。

对此有专家指出，可以借鉴国外的做法，哪个评估师做的鉴定就要公布名字，通过打分体系来确定专家级别，以此进行监督规范。

小贴士

买二手车 先试驾20-30分钟

在购买二手车时，要进行试驾。在动态试车的过程中，能检测出静态车况下无法测试出的多项车辆性能。

汽车专业人士建议，二手车试驾时间在20-30分钟比较合适，同时要选一段尽量具备多种路况的路段。另外，如果所购的车型以后要经常行驶山路或是泥泞路段的，还要在空地试一下汽车的刹车。

做女人背后的好帮手 猫人内衣主打体验感受牌

每天的时间都很紧，从睁开眼开始便不停地忙碌，像个飞速运转的陀螺。这是许多都市白领的真实状态，女性则感觉尤甚。对此，身为职场女性的猫人湖南公司副总经理何艳玲感同身受，她告诉记者，对自己经营的猫人品牌最得意的便是，几年前已经在全国内衣行业首推“全品类内衣生活馆”一站式体验消费。

“女性一般在家庭里担任着多重身份，逛内衣店时，如果在满足自身消费需求的同时也能照顾到家人，是一件不但省心而且省力的好事。”何副总认为，能够更人性化、更注重消费者的购物体验是猫人品牌在近年来快速占领市场的重要原因。

主打温情体验牌 赢得顾客心

在普通的内衣店里，女性产品成为当仁不让的主角，如果想为家人一并添置家居服饰，多逛几家店是在所难免的。“猫人已在全国范围内推广的全品类内衣生活馆就不存在这个问题，消费者在这里能够一次性购齐全家人所需的内衣产品。”何副总介绍。

据了解，猫人品牌自1998年创立以来，产品线经过十余年的发展已经拓展至时尚暖衣、家居服、文胸、泳装等全系列产品。在这些产品中，无论男性还是女性，都能找到适合的商品。而猫人旗下子品牌猫人经典则主要针对30岁至45岁成熟都市男女开发，与相对较高的价格相匹配的，是不断创新的工艺和设计。

此外，猫人的销售顾问在日常销售中，也时刻与店铺的VIP客户保持联系，保证将店铺的上新和促销信息及时传递到位。据统计，目前湖南市场上猫人品牌的VIP客户数量已经达到1万名。这个数字背后，是市

场对猫人销售顾问们一次次的微笑和服务的认可。

家居服、保暖内衣 最受湖南宠爱

在湖南市场上，猫人品牌采取的经营策略仍是专卖店结合商场专柜的形式。经过数年的推广，猫人的全品类体验馆已经在湖南全面铺开，速度之快仅次于猫人总部武汉。据了解，在人民中路、芙蓉中路上的品牌专卖店以及奥克斯广场等商场内，湖南消费者都能够体验到这一服务模式。

冬天很冷，夏天很热，是消费者对湖南随机播放的天气最好概括。正因如此，在湖南市场上，价位在200元至400元的家居服套装和保暖内衣销售情况最为理想。何副总说，猫人的保暖内衣由于性能出众而倍受消费者的喜爱。

“猫人是做保暖内衣起家的。作为品牌的主线产品，猫人的保暖内衣一直强调天然环保，确保满足消费者对高品质的追求。”说到这里，何副总毫不掩饰对品牌旗下保暖内衣的自信与偏爱，“无论是质量、设计还是剪裁，猫人的保暖内衣在全国同行中都处于领先的位置。”

目前，猫人品牌的天猫旗舰店已经正式投入运营，同时即将进驻京东商城。“这是猫人对电子商务的一次全新尝试，希望能够带给顾客更加便捷的消费体验。”

■三湘华声全媒体记者 朱蓉



猫人品牌人民中路店，销售顾问们正以微笑迎接每一位顾客。