

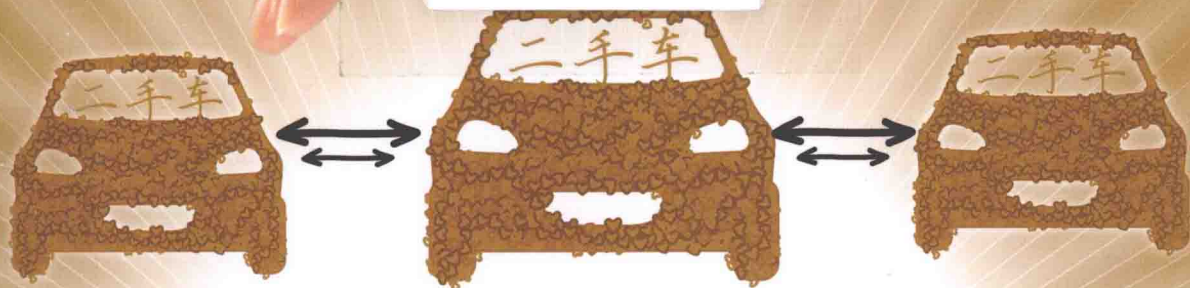
刘军 主编

二手车置换 全程通

以二手车置换流程为主线，详细介绍了

认识二手车置换，二手车交易机构，二手车评估，二手车置换流程，二手车置换手续，二手车置换注意事项等内容

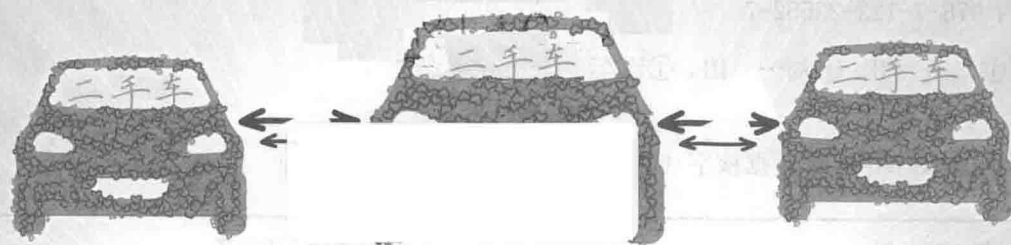
資料均来自一线交易市场



化学工业出版社

刘军 主编

二手车置换 ★ 全程通



化学工业出版社

· 北京 ·

本书主要介绍了认识二手车、二手车交易相关知识、二手车评估、二手车置换客户分析、二手车置换的流程与手续等方面的内容,既包括二手车的基础知识,也有大量范本可以借鉴。本书突出了关于二手车知识和交易的实用性及专业性特点,是一本有较强指导性的工具书。

本书适用于想了解二手车交易的车主和二手车销售员,以及有购买二手车想法的消费者。

图书在版编目(CIP)数据

二手车置换全程通 / 刘军主编. —北京: 化学工业出版社, 2015. 6

ISBN 978-7-122-23552-7

I. ①二… II. ①刘… III. ①汽车-选购-基本知识 IV. ①F766

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 068968 号

责任编辑: 辛 田
责任校对: 吴 静

文字编辑: 冯国庆
装帧设计: 王晓宇

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)

印 刷: 北京云浩印刷有限责任公司

装 订: 三河市瞰发装订厂

787mm × 1092mm 1/16 印张 8 字数 186 千字 2015 年 6 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 36.00 元

版权所有 违者必究

前言

FOREWORD

我国近几年汽车市场发展很快，汽车保有量的飞速增长也带动了二手车市场的发展，随着新车市场的井喷期逐渐沉寂，二手车市场面临着前所未有的商机。在限购、限迁等政策的制约下，二手车的交易量仍然居高不下。

如今，消费者的消费理念在不断改变，一辆车不会等它坏了再换，而是过个两年、一年，任性的人甚至半年就换。说到换车，消费者的选择途径越来越宽泛，除了到汽车4S店买新车之外，置换二手车也成为主要途径之一。

一般私家车车主对于自己的爱车呵护有加，二手车已不再是过去那种破旧不堪的模样，很多车主为了改善生活品质，但又不想报废自己的爱车，就需要找个中间商（二手车交易商）来交易。对于那些新手驾驶员、经济上不宽裕的人或者懂得享受生活的年轻人，如果想买辆新车，用仅有的钱未必能买来合自己心意的新车。但如果转为买二手车，不多的钱也可以选择更好的车型。也就是说，相同的钱，购买二手车的选择空间和余地要比新车的选购空间大很多。这样，旧车置换就成为很多消费者换辆新车或过渡期购车最省事的方法了。

车主想要出售手中的旧车，一般是通过传统二手车交易市场，将旧车卖给二手车经营机构，或者通过汽车4S店进行旧车置换。不管是前者还是后者，交易的不透明始终让车主觉得自己很吃亏。现在随着电子商务的发展，又出现了二手车电商平台这一渠道，为二手车市场交易提供了信息沟通的平台。虽然价格透明，车主更加放心，但是二手车电商平台也有它的缺陷，那就是二手车行业的产品和交易特性决定了电子商务模式短期内无法替代线下实体实物交易方式。

不论是哪种途径进行车辆置换，不管是二手车的卖家还是买家，或者中间商，一定要对二手车置换的全过程有所了解。现在越来越多的汽车厂家也进入二手车置换市场，由于参加置换的厂商拥有良好的信誉和优质的服务，其品牌经销商也能够给参与置换业务的消费者带来信任感和更加透明、安全、便利的服务，所以现在越来越多想换新车的消费者



希望尝试这种新兴的业务。

基于此，笔者将自己在二手车置换市场多年的经验总结出来，以期能帮助那些有志于此的创业者，或者想了解二手车交易的车主和二手车销售员，以及有购买二手车想法的消费者。

本书主要讲述了认识二手车、二手车交易相关知识、二手车评估、二手车置换客户分析、二手车置换的流程与手续等方面的内容。

本书在编写过程中，获得了许多朋友的帮助和支持，其中参与编写和提供资料的有李彦军、安建伟、刘明、刘涛、钟文辉、何基树、李敏、李高翔、钟华、钟运光、彭万康、孙小平、张继军、江美华、周胜、江美娜、李登华、孙成、李静、谢健如、张艳红、魏锡强、何志阳、王峰、吴丽芳、杨雯、许华、宋健、李军、彭苗、石敏、万水波、况平、赵辉、刘婷、刘玮、田均平、李欢欢、李志国、宋春霞、滕宝红。在此对他们一并表示感谢！

由于水平有限，书中不足之处在所难免，希望广大读者批评指正。

编者



目录

CONTENTS

第一章

认识二手车

001

第一节 二手车知识	001
一、二手车的概念	001
相关链接	002
二、二手车的处理	002
三、二手车专业术语	003
第二节 二手车市场分析	005
一、二手车市场现状	005
二、二手车市场的特点	005
三、二手车市场存在的问题	006
四、二手车市场健康发展的对策	006
五、二手车市场前景分析	007
相关链接 车易拍——中国领先二手车在线交易平台	008
六、二手车市场发展的挑战与调整	009
第三节 二手车营销人员	010
一、二手车营销人员现状	010
二、二手车营销人员的素质要求	010
相关链接 二手车销售技巧的应用	011
三、了解二手车交易行业内用语与陷阱	012
四、了解全额退款的条件	013
相关链接 二手车“全额退款”的依据	013

第一节 二手车交易机构	015
一、二手车交易市场	015
二、二手车经营实体类型	016
相关链接 二手车经营公司与二手车经纪公司的区别	017
三、二手车交易政策法规介绍	018
第二节 二手车置换	019
一、二手车置换的概念	019
二、二手车置换的意义	019
三、二手车置换应解决的问题	020
第三节 二手车销售	020
一、二手车销售与新车销售的对比	020
二、二手车销售流程	021
相关链接 二手车客户估价方法	022
实战范本 二手车买卖协议文本	023
三、二手车销售管理	024
四、二手车营销技巧	025
第四节 二手车寄售	025
一、了解二手车寄售	025
二、二手车寄售的特点	026
第五节 二手车收购	027
一、二手车收购渠道	027
二、二手车收购流程	028
实战范本 车辆转让合同	029
实战范本 二手车收购合同	030
三、收购二手车步骤	031
四、二手车收购技巧	032
第六节 二手车拍卖	033
一、二手车拍卖的优点	033

二、二手车拍卖流程	034
相关链接 购买二手车时怎样避开黄标车	035
实战范本 二手车拍卖成交确认书	035
三、参加二手车拍卖的注意事项	036
四、二手车拍卖规范程序及要求	037
实战范本 二手车拍卖成交确认书	038
五、二手车专业拍卖应解决的问题	039
六、网络拍卖	039
七、二手车网上拍卖面临的问题及其解决办法	040
八、二手车网络拍卖的发展趋势	040
九、二手车拍卖的总流程	041

第三章

二手车评估

047

第一节 二手车鉴定评估知识	047
一、认识二手车鉴定评估	047
二、影响二手车评估的原因	048
相关链接 如何评估已停产二手车	049
三、二手车鉴定评估的要素	050
相关链接 不允许交易的车辆类型	051
四、二手车与其鉴定评估的特点	052
实战范本 二手车鉴定评估作业表	053
实战范本 二手车鉴定评估登记表	054
相关链接 二手车鉴定评估报告的类型	055
第二节 二手车评估途径	056
一、网上评估	056
实战范本 估车网——最具竞争力二手车评估网站	056
实战范本 POLO 汽车评估报告	057
二、现场评估	058
三、了解二手车评估体系	058
四、二手车评估计算公式	058

第三节 二手车评估的程序与计量标准	059
一、二手车评估的基本程序	059
二、二手车评估的价格计量标准	060
第四节 二手车评估方法	061
一、认识重置成本法	061
二、重置成本的估算	062
三、实体性贬值估算	062
四、功能性贬值估算	064
五、经济性贬值估算	064
六、收益现值法	065
附：《机动车强制报废标准规定》	066
七、现行市价法	068
八、清算价格法	069
九、快速折旧法	071
第五节 二手车技术状况鉴定	072
一、基本内容	072
二、静态检查	072
三、动态检查	076
四、发动机启动和无负荷时检查	077
五、路试检查	078
六、路试后的检查	079
相关链接 二手车评估小知识	080
七、综合性能检测	081
八、二手车的动力性检测	081
九、汽车制动性检测	083
十、车轮侧滑检测	083
十一、四轮定位检测	085
十二、前照灯技术状况检测	086
十三、汽车排气污染检测	086
实战范本 128项车辆技术鉴定表	087

第一节 二手车买卖心理分析	091
一、客户心理分析	091
二、二手车交易的心理分析	093
第二节 二手车消费者心理分析	093
一、二手车消费者购买决策过程	093
二、消费者购买二手车的原因	094
相关链接 逛二手车市场的四类人	095
三、消费者不愿买二手车的心理分析	096
第三节 二手车卖家的心理分析	097
一、消费者不愿置换新车的心理分析	097
二、二手车卖家的心理	097

第一节 二手车置换流程	099
一、二手车置换概述	099
二、旧车置换新车的流程图	100
三、客户商谈	100
四、降低客户置换价格的心理预期	102
五、二手车评估	103
六、签订合同与相关事宜	104
七、新车说明与选定新车	104
八、签订订单与结清余款	104
实战范本 二手车置换协议	105
实战范本 二手车购销合同	105
九、旧车置换旧车	107
第二节 二手车置换手续	107

一、认识二手车的手续.....	107
二、二手车置换的证件.....	107
三、二手车的税和费.....	109
四、二手车的税费缴纳凭证.....	109
五、二手车交易的证件检查.....	110
六、二手车交易中证件识伪.....	111
七、二手车转籍登记.....	112
八、二手车过户.....	113
相关链接 二手车过户相关问题解答.....	113
九、二手车提交.....	116
附：车辆报废年限一览表.....	116

第一章



认识二手车



章前提问

请带着下面几个问题阅读本章内容。

- 二手车交易可以在哪些地方进行?
- 二手车市场前景如何?
- 二手车营销人员需具备哪些素质?



第一节 二手车知识

一、二手车的概念

1. 二手车的定义

二手车是指在公安交通管理部门登记注册,在达到国家规定的报废标准之前或在经济实用寿命期内服役,并仍可继续使用的机动车辆。二手车的定义直接关系到所涉及车辆的范围,在某种程度上也关系到二手车评估体系的科学性和市场交易的规范性,所以有必要给出明确的定义。

2. 二手车不同地方的叫法

二手车,英文译为“second hand vehicle”或“used car”,意为“第二手的汽车”或“使用过的汽车”,在中国称为“旧机动车”,日本的叫法为“中古车”。北美洲是二手车最发达的市场,而且大多是小轿车和家用吉普车,所以在北美洲二手车有一种很通俗的叫法“用过的汽车”。



相关链接

备案二手车

备案二手车是指限购政策出台后，二手车市场内经销商的库存二手车，这些二手车将进行备案，由市场统一管理。以便在二手车新政出台后，更好地指导和控制。这些在交通管理部门进行过备案的二手车辆有合法的发票、年检、车辆保险标志等手续，可安全办理过户手续。

备案二手车条件

一是必须在本地车管部门登记的本市籍车辆；二是二手车经营者必须持有工商部门核发的有效营业执照；三是补登记时需提供该二手车在限购日前已办理交易手续的相关证明材料。

二、二手车的处理

汽车的更新速度越来越快，二手车的处理渠道也各有特色。二手车常见的处理渠道有下图所示的几种。



二手车的处理渠道

1. 二手车市场

如今的二手车市场早已不是当初单一的销售方式，它所涵盖的车有上至几百万的超级豪华车，下至几千元的停产车。车主可以直接到二手车市场去寻找买方，省略了中间环节，这样车主可以得到更多的利益。但是前提条件是车主要真正了解二手车行情，能给自己的车准确定位。在二手车市场里，有些商家利用车主不懂行情而把价格打压得很低，所以，车主一定要做到自己心中有数。

2. 经纪公司

二手车经纪公司提供中介服务，收取中介费。二手车经营是收购车辆的，赚取车辆差价。通过这种渠道交易比较省心，不需要花车主很多精力，就可以轻轻松松地处理掉自己的旧车。车主需要注意的是在二手车市场要多问几家公司的报价，这样你就可以准确判断出二手车市场的行情了。

3. 4S店置换

在旧车基础上再补贴一定的现金，就可以开一辆新车回家了。这种方式最安全和省心。缺点是大部分汽车4S店是依靠专业二手车服务商来完成评估和交易的，加上汽车4S店还要收取一定的收益，所以价格上最亏。这种方式适合购置新车并且追求完美服务的车主。

4. 二手车网站

互联网时代，全国性和地方性的二手车网站很多，为车主寻找买家提供免费的交易平台。在这些专业的二手车网站上，往往都会有免费评估的版块，车主可以大致判断自己旧车的定价，不会受骗。不过，这些评估结果同市场行情可能有偏差，所以只能作参考。上网前，车主要为自己的车辆准备好几张照片，这样网上展示的效果才会好。

三、二手车专业术语

1. 整车

整车是行业内的术语，就是没有任何事故的车，最多是油漆刮花，这类车一般经过清洗后就可以直接出售，买家看好车后可要求车主补油漆或改油漆。

2. 骗保车

骗保车就是车主买了高额保险以后，把车用非正规的方式出售变现，然后再到保险公司报假案，称自己车辆被盗了，然后向保险公司索赔。这类车一般都是比较高档的车，车况都与新车无异，也就是国内所说的次新车。

3. 飞顶车

飞顶车一般是国外差不多到了报废年限或已报废的车，这类车在国内的走私市场是比较便宜的，不法商人为了降低运费成本，把车顶齐门柱切割下，然后反过来倒扣在车体上装船或装货柜，这样可以节约空间，便可装下更多的车体，俗称散件。回到国内后再把车顶焊接上去，重新喷过油漆，内饰除污或翻新后出售。

4. 支架车

支架车就是整车没割过就装箱，这样占的空间大（一般来说一个40尺的货柜车可以装4台飞顶车、5台半两刀车、6台半支架车），运回来的价钱很高。有些人说支架车的价钱很低，那就要认真地看看了。

支架车是行业内术语，是指回来时没有飞顶的车，这类车一般会带一些事故，装船或货柜时都会和飞顶车挤在一起，回来修复后出售。

5. 改舵车

改舵车就是原来方向盘是在右边的，回到国内后把方向盘改到左边，统称改舵车。这类车100%是飞顶车，一般前身是日本的本土车和中国香港车，改舵时所用的都是原厂的原装方向机，所有功能与原来一样，不会有任何安全隐患。做过油漆、内饰除污或翻新后，很是吸人眼球，这种车是行业内价钱最低、销量最大的车群。



6. 期货车

期货车就是公司没有现车，需要预付定金订货的车。

7. 直板车

直板车就是原汁原味的车，类似新车或全新车，在国外是什么样，回来还是什么样，这类车一般来自国外的骗保车和国外库存的新车，也是行业内价位最高、最受人瞩目的车群。

8. 事故车

事故车是经过严重撞击、泡水、火烧等，即使修复但仍存在安全隐患的车辆总称。

如符合以下任何一条，即属事故车。

① 经过严重撞击，损伤到发动机舱和驾驶舱的车辆。

② 水箱支架有碰撞损伤的车辆。

③ 车身后翼子板撞击损伤超过其1/2的车辆。

9. 认证二手车

认证二手车是由各大汽车公司生产，并通过其指定的特约店进行评估、接收、检修及翻新后，通过正常的机动车所有权变更手续销售与提供服务的汽车。各大汽车公司对认证二手车的标准均不同。

10. 营运车辆

营运车辆是指为社会提供劳务、发生各种方式费用结算的车辆。

11. 非营运车辆

非营运车辆则指为本人或本单位生产、生活服务，不发生费用结算的车辆。

12. 营转非车辆

全称营运车辆（多数指出租车）转非营运车辆，变更后车辆使用年限还是自上牌开始总共8年。8年后不能年审，等同没有上路行驶的权利。

13. OBD（车载诊断系统）

OBD，即车载诊断系统，英文全称为on-board diagnostics。它是一种装在汽车上用于检测汽车排放状况的系统。它通过车载计算机对所有影响排放性能的部件进行监测，并在发现问题时及时给驾驶员以提示，以保证有效地探测汽车尾气的排放状况。

14. 真牌真证真档案

真牌真证真档案就是按照车管所登记的正规车的手续、颜色和型号从车管所补出来的全套手续，通常包括行驶证、养路票、购置税、保险和车辆登记证，这种手续价钱比较贵，所有的交易费用都由买车车主负担。

15. 二手车保值率

通俗地说，二手车的残值率就是车辆的保值性，一辆车用了几年之后，还值多少钱，其最简单的计算方法就是，将卖出的金额与当年的同档次新车价格作比较所得的比率。残值率越高，二手车就越值钱。保值率是车辆使用一定时间后的一手价格与其原始购车价格的比率，反映某个车型或者品牌在二手车市场流通中所呈现出来的价格变动和价值折减情况的量化指标，是车辆在其生命周期不同阶段的真实价值表现，受生产商实力、品牌形象认知度和美誉度、保有量、车辆性能、配件价格、维修成本等多种因素影响。

业内计算一辆二手车价值时，习惯用“十年折旧法”，前3年每年按价值减少15%来计算，中间4年每年按价值减少10%来计算，最后3年每年按价值减少5%来计算。与此同时，二手车专家综合新车车价变化、折旧率和车况变化规律等方面建议，第三年卖车或者第六年

卖车最划算。

二手车保值率一直是衡量二手车价值的关键指标，但也直接受新车价格稳定的影响。在新车交易中，保值率日渐成为消费者购车的决策因素之一，被誉为汽车价值生命的“第二周期”。



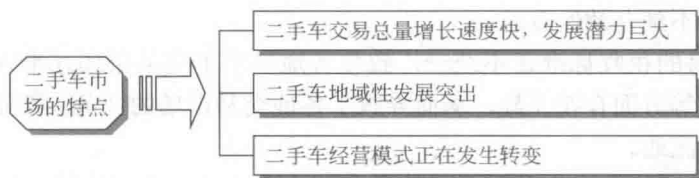
第二节 二手车市场分析

一、二手车市场现状

中国汽车市场已告别高增长时代，买方市场格局初显，汽车市场新车和二手车结合将更趋紧密。我国的二手车市场从20世纪90年代起步，从无到有、从小到大。目前，新车市场的增长率正逐渐放缓，而二手车则开始提速，二手车市场还存在很大的发展空间，二手车市场未来或将成为汽车产业发展的新引擎。

二、二手车市场的特点

近几年随着汽车保有量的迅速提升，二手车市场已经进入到一个快速发展的阶段，在未来的汽车交易中二手车的地位将会越来越重要。二手车市场发展过程及近年的一些变化状态，主要呈现下图几大特点。



二手车市场的特点

1. 具备高速发展的外部条件

- ① 国家出台了一系列配套政策，促进了二手车市场的规范发展。
- ② 人民生活水平的提高及汽车保有量的快速增长，促进了二手车市场的发展。
- ③ 汽车消费结构的变化促进了二手车市场的发展。

2. 二手车地域性发展突出

① 在我国，二手车市场还凸显出地域性发展的特点，经济越发达的地区，二手车交易量越大；经济较为落后的地区，二手车的成交量远不如经济发达地区。

② 经济发达的城市比经济较落后的城市二手车交易方式更为多样化，各项交易活动也更为制度化。

3. 二手车经营模式多样化发展

当前我国二手车市场经营模式出现了一些新的变化，最显著的就是二手车经营主体出现了由单一模式向多元化的转变。

① 在二手车交易行业发展初期，其交易方式主要为单一的车贩子与购车人之间的交易，此种方式具有多方面的局限性。

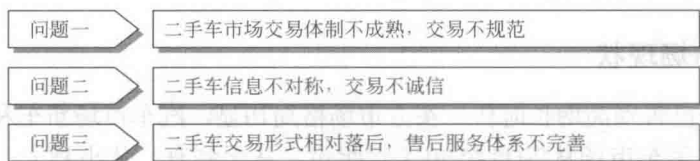
② 现在，形成了二手车交易市场、二手车经营公司、二手车品牌经营公司和二手车经



纪公司等多元化经营主体的同时，出现了二手车拍卖、置换、连锁经营等新型营销模式，二手车市场交易模式呈现向多元化方向发展的局面。

❖ 三、二手车市场存在的问题

在未来的汽车交易中二手车的地位将会越来越重要，但是随着二手车交易市场的发展，其暴露出来的问题也越来越多，制约着二手车市场发展。二手车市场存在的问题如下图所示。



二手车市场存在的问题

1. 二手车市场交易体制不成熟，交易不规范

① 二手车市场发展速度太快，加之二手车市场法制体系还不健全，目前已经出台的二手车交易相关法规还远不能满足二手车交易实际操作的需要，致使二手车市场迄今还比较混乱。

② 二手车交易中逃税、漏税的现象很严重，而且交易过程中还存在私买公卖低价格、公买私卖高价格的现象，造成国有资产严重流失，这不仅扰乱了正常的销售秩序，而且使消费者的合法权益得不到有效保障。

③ 二手车交易的税收标准还不统一，致使各地二手车交易市场在准入、交易方式、经营成本、经营利润等方面存在差异，从而导致了各地交易市场的业务主要是面向本地区，妨碍了二手车的异地流通。

④ 二手车交易手续相对比较复杂，给交易双方带来比较大的麻烦，这在一定程度上阻碍了二手车市场的快速发展。

2. 二手车信息不对称导致不诚信现象发生

目前还未建立起全国统一的二手车交易信息网系统，车辆的合法性信息、维修信息、事故记录信息等缺乏公开、透明环境，因此二手车市场是一个信息很不对称的市场，其结果必然导致二手车交易过程中不诚信的现象发生。

3. 二手车交易形式相对落后，售后服务体系不完善

① 目前，二手车交易市场的管理水平仍然参差不齐，许多市场管理者素质较低，经营管理手段落后，二手车市场交易形式比较单一，严重阻碍了二手车市场健康、有序、快速发展。

② 同时，我国二手车售后服务体系尚未建立，二手车售后服务的缺失已在一定程度上影响了消费者购买二手车的信心，这势必阻碍二手车市场的健康发展。

❖ 四、二手车市场健康发展的对策

目前国内二手车市场在交易过程中诚信度不高，不够透明，售后服务也较差，严重制约着二手车市场的健康发展。下图所示的是针对二手车市场存在的主要问题的一些对策。