

قیمت پایین خودروهای دست دوم در دسری جدید برای خودروسازان آمریکایی - دیجیاتو

سعید علیپور | پنجشنبه، ۲۹ تیر ۱۳۹۶

پایگاه خبری رویترز اخیرا گزارشی درباره وضعیت بازار خودروی ایالات متحده و افزایش محبوبیت نمونه های دست دوم منتشر کرده که حاوی نکات جالبی است. طبق این گزارش با کاهش مجدد قیمت سوخت، مشتریان آمریکایی مجددا به سمت عادت قدیمی خود یعنی خرید خودروهای پیکاپ و شاسی بلند گرایش پیدا کرده اند. این مساله باعث شده مالکان خودروهای سواری با فروش وسایل نقلیه خود، نسبت به خرید اتومبیل های SUV اقدام کنند.



با فراگیرتر شدن این روند و افزایش عرضه خودروهای دست دوم، قیمت این دسته از خودروها افت زیادی داشته و برخی از خودروسازان و شرکت های لیزینگ احساس خطر کرده اند. دلیل این امر هم ساده است، زیرا با وجود اتومبیل های دست دوم با قیمت بسیار مناسب احتمال خرید نمونه صفر کیلومتر کاهش می یابد. در گزارش رویترز آمده که شورولت مالیو مدل 2015 با کارکردی کمتر از 20,000 مایل (32 هزار کیلومتر) حدود 13 هزار دلار قیمت دارد که این رقم افت بیش از 50 درصدی را در عرض تنها دو سال نشان می دهد. در سوی مقابل پیکاپ شورولت سیلورادو مدل 2013 با کارکردی در حدود 200,000 مایل (320 هزار کیلومتر) با قیمتی در حدود 11,500 دلار معامله می شود.



برای مقابله با این شرایط و جلوگیری از افت قیمت اتومبیل های سواری خودروسازانی مثل فورد و جنرال موتورز با حراجی ها و فروشندگان خودروهای دست دوم وارد همکاری شده و از آنها خواسته اند که این اتومبیل ها را در ازای بالاترین رقم به فروش برسانند. بر این اساس، خودروهای

سواری دست دوم به مناطقی که بیشترین تقاضا برای آنها وجود دارد، ارسال می شوند. برای مثال در بررسی رویترز مشخص شده که ارزش دو دستگاه شورولت مالیبو 2015 با کارکرد و شرایط مشابه در ممفیس و میامی حدود 2700 دلار اختلاف قیمت داشته اند.



طبق سیستم تدوین شده حراجی ها با امتیاز دهی بین یک الی پنج نقشی اساسی در تعیین ارزش این خودروها ایفا خواهند کرد. بدیهی است که امتیاز بیشتر به معنای قیمت بالاتر بوده و با اختصاص امتیاز زیادتر می توان با قیمت بهتری یک خودرو را به مشتری فروخت.



همکاری خودروسازان آمریکایی با حراجی ها در واقع همانند یک اهرم برای ایجاد تعادل بین منطقه و قیمت عمل می کند. شاید این حربه برای جلوگیری از افت قیمت خودروهای سواری در کوتاه مدت مفید باشد، اما به احتمال بسیار در بلند مدت موثر نخواهد بود؛ بنابراین کاهش تولید و در نتیجه کاهش فروش مدل های جدید برای شرکت های آمریکایی دور از انتظار نیست.



ناگفته نماند از آنجایی که در ایالات متحده خودرو معمولاً نقشی سرمایه ای ندارد، نمونه های دست دوم معمولاً با افت قیمت بسیار زیادی همراه هستند. در سوی مقابل با توجه به شرایط فروش متنوع و آسان اکثر مشتریان ترجیح می دهند بجای تحمل دردهای احتمالی یک خودروی کارکرده، اتومبیلی نو خریداری کنند. با توجه به شرایط حاکم بر بازار خودرویی این کشور،

به نظر می رسد یافتن نمونه های دست دوم سالم و تمیز کار بسیار راحتی باشد.

[دیجیاتو](#)