

开了1年的纯电动汽车卖不到新车价格的60%

二手新能源汽车不受待见

“

2011年,在新能源汽车刚推广时,章先生便购买了一辆纯电动汽车。现在他想换车,可打听了好几家二手车行,对方要么根本就对收购不感兴趣,要么价格低得离谱。

章先生碰到的问题不是个案。随着新能源汽车市场更新换代,最早一批的新能源汽车已经面临置换问题,像比亚迪E6、比亚迪秦、北汽EV150、上汽E50等都已使用了四五年时间。

近日,北汽新能源公布了国内首个新能源车置换政策,合乎要求的车型将以市场售价的45%~55%回购。此举将会对市场产生什么影响?二手车行为什么对新能源车不感冒呢?记者走访了宁波几家大型二手车市场和4S店,试图了解二手新能源车所遭遇的尴尬。

记者 朱锦华

”



开了1年折旧率超4成

在江南路的一家大型二手车市场,黄刚正在跟前来咨询的顾客交谈,他是宁波为数不多的明确愿意回收新能源车的二手车行老板。

说起二手新能源车不受青睐的原因,黄刚认为,缺乏统一的检测评估标准是主要原因。“燃油汽车保值率按照每年折旧5%计算,新能源

车的保值率却没有通行的计算公式。”

他举例说,一般情况下,一辆使用一年的新能源车甚至卖不到新车价格的60%,也就是说折旧率达4成。以一辆新车价格10万元、开了2年、续航150公里的新能源车为例,有些二手车商给出的收购价甚至不到3万元。

“纯电动汽车没有统

一的检测标准,就不好分级,不好确定价格,更担心收来的车卖不出去。”黄刚很直接地对记者说,“除非售价比较低,否则商家基本上不敢收车。”

不过,也有特例,那就是特斯拉。据黄刚介绍,一辆开了3年的特斯拉MODEL S残值率可以达到60%,与其他的电动车相比,算是很高了。

新能源二手车“无价无市”

在黄刚看来,当下新能源车市场基本处于“无价无市”阶段。“即便是二手买方市场,客户对于车辆的价格、后期养护都缺少依据。”

与燃油车相比,新能

源汽车的质保期明显较长,关键零部件方面被要求提供不低于8年或12万公里的质保期限。如此长的质保期使得车主从客观上“急于出手”。

前面提到的章先生在

接受记者采访时表示,虽然他很想把车卖出去,但如果车行开价太低,他可能会考虑再多开两年,“毕竟我也是用钱买的,又不是不能开,也没那么着急卖,大不了过几年当废铁卖掉。”

二手车电商平台销售少

记者登录二手车之家网站查询到,目前宁波地区可售的新能源二手车极少。

记者查询了几款常见的纯电动车车型:比亚迪E6,一辆也没有;比亚迪秦,有3辆,价格在12万元至14万元之间。记者按照网站留下的电话打过去,对方表示车已经没了。北汽EV150、上汽E50,同样一辆也没有。

一位业内人士告诉记者,传统燃油二手车市场整个流程已趋成熟,然而新能源二手车还处于摸着石头过河状态,没有统一的标准。虽然部分二手车电商平台每天都有新能源二手车竞价拍卖,但价格很难有参考意义,而且真正成交的很少。

据他透露,目前市场购买新能源二手车的都是公司行为,而且大多

用来作为办公用车或者为客户提供租赁试驾服务。

记者了解到,事实上,新能源二手车面临的不仅是交易价格低的问题。一般一辆传统二手燃油汽车的库存周转率在30天左右,而像特斯拉等二手车库存周转率平均在60天,这恰恰反映出新能源二手车并未有足够的需求。

车企试水新能源车置换

8月12日,北汽新能源公布了国内首个新能源车置换政策,设立了1.8亿元的置换基金,政策公布的当日,在其北京4S店可以申请置换,置换日期一直延续到今年12月31日。根据置换政策,可以

参与置换的车型仅限2014年7月1日前购买的E150EV电动车,预计总数为1000辆左右,目前也只有北京地区可以进行置换。合乎要求的E150车型将由北汽新能源以市场售价的45%~55%回购,另外提供5000

元置换补贴和2.5%~2.8%的贴息贷款。

记者联系了北汽新能源在宁波的唯一授权店——宁波轿辰格瑞新能源,该店工作人员表示,目前他们没有推出新能源车回收置换计划。

汽车以旧换新 请您注意这些事项

5年前,吴先生购买了一辆别克英朗,现在里程已有10万公里。可能因为老化的原因,最近车子毛病不断。看到很多4S店推出了汽车以旧换新活动,他也想换辆新车。

他把自己的车卖了4万元,补了16万元的差价,置换了一辆进口宝马1系。事后,朱先生到

二手车行打听,这辆车居然有人开价4.5万元收购,朱先生直呼后悔。

像朱先生这样对汽车置换不太懂行的人应该不在少数。汽车置换要注意些啥?如何才能让自己的爱车卖个好价钱?记者采访了宁波宝城汽车的车辆评估师王师傅,给那些想以旧换新的车主一点建议。

车况是主要考量因素

王师傅从事车辆评估多年。他告诉记者,一辆二手车值多少钱,从评估师的角度来说,他们最看重的是车况。

评估师会仔细查看这辆车的外观有没有划痕,有没有撞过车,有没有出过重大事故,有没有伤及大梁。车辆有没有浸过水也很重要,比如之前宁波台风天气,就有大量车

辆浸水,如果有浸水痕迹,车辆的价格就会大打折扣。

车辆颜色、车牌号码,也是二手车商所看重的。不同的车有不同的讲究,比如商务车,深蓝色是较受欢迎的,而墨绿、红色的就明显滞销;小车通常以银灰色、黑色最为吃香。对于冷门车型,不同车商的报价相差悬殊。

加装配置加不了价

车主还要注意一点:加装配置加不了价。有的车主认为自己在车上加装了DVD等配置,也可以让对方加价,殊不知,这是一种错误的认识。对于二手车商家来说,他们最愿意收购原封不动的车辆,车主觉得加装了配置更豪华,但二手车行却认为,一些线路改装给他们增添了不必要的麻烦。因此,加装的“豪华”设备,车主最好自行拆除,否则只能以赠送的方式随车卖出。

另外,改装对车价会有较大的影响。车辆改装后增加的设备一旦发生

事故,保险公司是不予理赔的。同时,二手车商在收购这类车时,要冒一定的风险,因此改装得比较夸张的二手车,不仅评估价格偏低,有时甚至很难找到买家。

最后,如果你对汽车确实不太懂,王师傅建议可以先将车辆送至4S店进行车况检测。对包括尾气、侧滑、轴重、制动、底盘、汽车电控单元等部位的状况出一份具有效用的车检报告,这样就可以更清楚车辆的价值,也可避免车商可能会在车况上找各种借口压价,也避免不必要的麻烦。

“价”比三家后再出手

如果旧车车况好,而且是保值率相对高的大众化车型,二手车商都会抢着要。但如果旧车经过改装或车况欠佳,车主又急于出手,那价格就会低很多。还是那句老话:“心急吃不了热豆腐”。王师傅建议车主在出手时不要过于着急,可以“价”比三家。

在谈到以旧换新时,王师傅也有几点提醒:有些商家会推出“旧车原价置换”的服务,诱惑力很大,但是“原价置换”可能会把优惠的“腾挪”到二手

车的残值评估价上,一定要注意这类“文字游戏”。建议在置换前先考察清楚要置换的车的价格,一般说来,新车的优惠幅度商量余地不大,旧车价格有更多的调整空间。

当然,在二手车办理置换手续时,材料一定要齐全。车主需要提前准备好身份证、机动车产权登记证、机动车行驶证、保险单等。如果是委托办理,还需要准备你的身份证以及具有法律效力的委托书。 记者 朱锦华