

新能源二手车缘何卖不动？

新能源汽车走向私人市场已达三年之久，如果说2014年是电动汽车爆发元年，2015年就是新能源汽车受到市场认可蓬勃发展的一年，2016年新能源汽车市场的整体销量突破50万辆，目前保有量达到了百万辆级。

按照36个月的一般标准，首批新能源汽车已经开始进入置换期。然而，新能源二手车市场的境况颇为尴尬，一位电动车主花8万元买的新车，使用了三年后只卖了2万元。现在新能源车成了二手车，其命运便骤然改变，几同鸡肋。今年一季度全国范围内在天天拍车平台上成交的新能源车总量只有100台，还不足其平台同期全国二手车交易总量的1%，新能源二手车怎么就卖不动？

新能源二手车行情不好，原因并不复杂。

一是市场本身的保有量就不高，目前刚达百万辆级。虽说现在已经进入新能源车的置换期，但并不是所有新能源车车主都会同时卖车，真正的置换高频期尚未到来。

二是新能源汽车最关键的要素是电池，但是电池性能的测评目前尚没有统一的标准，只能通过使用年限和续航里程进行简单评估，准确性上可能会有误差。对于新能源汽车的评估鉴定办法很难在短时间内建立，因为电池制造技术在不断发展变化中，这种技术升级对二手车的估价会带来更大难度，因此二手车商会有所顾忌，反而会制约新能源车二手车市场的发展。

三是随着新能源汽车的普及，消费者会更加关注新能源汽车的功能和设计，未来换一款新能源汽车会像换一款手机一样，年轻消费者对于价格和保值率的敏感度不会太高。

其实，基于新能源汽车自身特点，厂家在生产之初就应该能够预见到其二手车可能遭遇市场困境的情况。比如电动汽车的电池，占到整车成本的差不多一半，本身属于易损耗品，寿命只有5到8年，经过多次充放电后，容量将逐渐衰减，续航里程也将相应减少。相比之下，传统燃油车寿命约为15年，将近新能源汽车寿命的2倍。这种情况就决定了新能源二手车的残值不会高。这种由自身技术特点决定的二手车低残值问题，业内早就应该有所预见，制定应对办法。然而遗憾的是，车企和有关部门并没有做好多少有效的预防工作。现在，既然新能源车二手车市场的问题已经呈现出来，是该针对早期预防工作之失进行补课的时候了。

现阶段新能源二手车市场

供需关系还没建立，没有明显的利润点来支持专业公司运转。在市场空白期，汽车生产企业应该主动承担社会责任，一方面加大技术研发力度，推出性能更好、更具使用价值和保值能力的新产品，一方面要筹划好置换、回购、回收工作，给二手车的处置留出好出口。要解决目前的交易尴尬，恐怕还要从建立行业标准和提升产品性能入手。

保值率的通行公式和电池损耗的折价标准对二手车交易至关重要，各大车企已在着手制定各自的评估、回收标准。但更重要的还是政府方面应尽快出台有关新能源二手车鉴定、估价、交易等具有管理性和公信力的标准及相关市场法规。只有解决了消费者购买新能源车的后顾之忧，才能更好地培育新能源车市场。

李永钧

6月29日，大众汽车在京对大众汽车品牌电动车战略进行了展示。大众汽车正在中国打造规模最大的新能源车阵容。至2025年，大众汽车将推出涵盖进口及国产插电式混合动力和纯电动车型在内，共计超过20款全新车型。

根据规划，至2019年，大众汽车的重点是基于现有车型推出新能源车，其中大部分将基于著名的MQB平台打造。MQB平台极具多样性，适用于各种动力系统和不同车身风格。这些新能源车包括进口和国产的纯电动车型和插电式混合动力车型，覆盖从掀背车、斜背车、轿车到SUV各个细分市场。至2020年，大众汽车将打造完整的全面互联化新能源车阵容。

至2020年，大众汽车将基于创新的MEB平台推出纯电动I.D.家族，这标志着品牌在华的电气化进程将迈入新的阶段。纯电动MEB平台内置智能系统，使车辆时刻保持互联，成为“车轮上的智能手机”。宽敞的内部空间也是I.D.家族的一大特点。I.D.家族将包括一款掀背车、一款SUV和一款革新性轿车。

大众汽车还在北京发布了一款开创性的充电应用程序，其将成为大众汽车全新服务生态系统的重要部分，能够通过大众汽车专有的Car-Net车联网平台直接获取领先的充电桩供应商及运营商信息。该程序于中国本土研发，是中国首款整合多运营商的充电应用程序，将首先应用于将在今年上市的大众进口汽车e-Golf上。

宝龙

大众二十款新能源车型将入华

优雅动感 奥迪A5家族换新齐登场

全新奥迪A5运动轿跑车家族6月30日耀世登场，本次上市的11款车型包括全新A5/S5双门轿跑、Sportback四门轿跑和敞篷轿跑，价格区间

为39.80万-80.38万元。丰富的产品阵容，令消费者选择多多。

全新A5家族凭借创新的设计美学、领先的智能科技、强劲

的动力性能，充分诠释了奥迪充满动感与领先科技的品牌形象。新A5采用全新设计语言，流畅凌厉的车身线条，勾勒出动感紧致的新车造型，营造出极佳的车身比例。同时，独特的三维波浪腰线设计，完美传承经典，展现出豪华运动轿跑的优雅魅力。

全新奥迪A5家族提供丰富多样的驾驶辅助系统，依托智能科技，提升车辆安全性、舒适性。自适应巡航系

统，在车速不超过65公里/小时的缓行路况下，可以承担制动和加速任务，减轻驾驶员的负担。此外，新车还配备转向辅助、泊车辅助、后方通行警告、开门警示、主动式车道保持系统和侧向辅助系统。

全新奥迪A5配备两款不同调校的2.0TFSI发动机。其中，低功率版本190马力，高功率版本为252马力，并搭配7速Stronic变速箱。作为家族的高性能“担当”，全新奥迪S5轿跑车造型更为动感，彰显运动王者风范。新车搭载3.0 TFSI V6发动机，最大输出功率354马力，相比前一代车型提升21马力，从静止加速到100公里/小时用时仅需4.7秒。

余音



观致汽车“疯狂”启动品牌风暴

6月28日，观致汽车、腾讯视频与北京能量公司联合宣布，共同推出《疯狂的观致》汽车直播秀节目，在移动互联网时代，结合生活场景和热点话题，采用“互联网+汽车”最新传播技术，为消费者创造独特的购车体验，帮助他们了解观致汽车产品，提升观致品牌的知名度。

该汽车直播秀节目的推出，不仅是观致汽车对市场变化与消费者需求精准的把握，也是其新高端品牌定位的生动体现，更

是对传统汽车营销方式的一场突破与变革。观致首席执行官刘良博士表示：“我们将和全国经销商一起，线上集客、线下交付与服务，与合作伙伴一起提升观致品牌和营销竞争力，与经销商互利双赢，共同为广大消费者服务，抢占新高端市场先机。”

《疯狂的观致》将借助明星大咖与网络红人的影响力，通过互动、答疑、侃车等花式直播与带队试驾、到店体验等全国路演，展开一系列符合年轻人口味

的线上、线下新玩法。活动的高潮部分是每周六录制，在腾讯视频主播的中国国内首个全家总动员汽车益智挑战节目——《疯狂大爬梯》，将给全国网友和车主提供一个智慧比拼的舞台，开启“购观致，赢豪礼”的人生开挂模式，掀起观致汽车2017年品牌营销风暴。此外，观致车主与全国观众还可参与长春、重庆、长沙、苏州、北京5座城市，20场线下体验活动，并享受诚意十足的购车优惠。

余音



随着汽车市场的长足发展以及人们对于生活品质要求的提升，旅行车成为很多热爱生活、懂得生活的都市精英的理想座驾。一汽-大众奥迪日前宣布奥迪A6 Avant旅行车正式引入中国市场，1.8T时尚型和2.0T运动型两款车型的售价分别为45.98万元与49.98万元。

作为奥迪A6家族引入中国的最新车型，A6 Avant巧妙地将旅行车的优雅、轿车的舒适性与SUV的空间感相结合，呈现流畅的车身线条。奥迪A6 Avant宽裕的后备箱容积可达565升，且经过设计师的精心巧思，可实现灵活多变的空间组合，满足用户各异的实用诉求。

余音

雷克萨斯启动夏季顾客关爱

为保障顾客在盛夏时节拥有更为清爽舒适的出行体验，雷克萨斯携手全国经销商，推出“关爱自然·享未来”夏季顾客关爱活动，以多项保养大礼为顾客带来尊崇的售后服务体验。

在本次夏季顾客关爱活动期间，LEXUS雷克萨斯授权经销商为入店保养的顾客准备了多重优惠和好礼。针对夏季容易发生的发动机高温导致的磨损问题，通过使用润滑和清洁性能优异的纯牌机油，可以有效清理内部残留杂质，减少发动机部件磨损。除此之外，及时对发动机的进气系统进行清洁和保养，也将延长发动机的使用寿命。

江美

2017年款路虎揽胜极光英伦锋尚版车型日前上市，厂商建议零售价为45.8万元。这款特别版车型基于2017年款SE智耀版的车型配置，拥有极具英伦特质的风格套件，让路虎揽胜极光与生俱来的前卫风尚更添个性化元素，魅力指数飙升。

全新的英伦套件包括免费选装的撞色车顶、私密玻璃、19英寸10幅钻石切割铝合金轮毂，以及独特的英国国旗风格后视镜罩和英国国旗风格高级地毯，将英伦风范与前卫潮流相融合，展现独特魅力。新车同样拥有先进的人机互联InControl智能驭领尊享触控系统。

