

# 新能源车企掀起“降价大战”，二手新能源汽车却“因祸得福” 为何新车降价二手车热销？

开春以来，新能源市场掀起一场价格战，10多家车企陆续宣布下调旗下车型价格，其中又以新能源汽车为主，引发市场关注。新车越便宜，二手车越难卖。当新车降价潮来袭，往往波及二手车市场，造成二手车滞销。

然而，记者走访江门二手车市场却发现，当新能源汽车经历降价风波时，二手车却意外迎来一波热销。新车价格越低，二手车不是越没有优势吗？为何二手车新能源汽车在降价潮下反而“因祸得福”？记者就此展开了调查。

文/图  
江门日报记者  
陆沿任



新车降价，二手新能源汽车吸引许多消费者目光。

## 新车降价 二手车也降价

据了解，本次车市的降价潮主要集中在新能源汽车，降价的幅度从5%至15%不等，价格下降从几千元到上万元不等，突然降价对于二手车来说是否是一个“背刺”？

上周末，记者走访了本地多家二手车市场，实探二手新能源汽车行情。与网传的“恐慌”相比，车商们表现得较为淡定。多个销售新能源汽车的二手车经销商告诉记者，新车降价以来，他们甚至变得更好卖了。

在位于迎宾二手汽车城的“老潘”二手车行，排列整齐的二手车被洗擦得发亮，二手车的挡风玻璃上张贴着车辆信息，包括车型、车龄、价格等。“今年3月以来，我们销量同比涨了好几成。”该车行老板潘钧宁告诉记者，他们车行以新能源汽车销售为主，相比去年同期的行情，今年要好很多，光是上周末就卖出了好几辆。

“从目前的情况来看，新能源车企官降后，我们变得更加好卖了。”位于华鸿二手车城的中兴二手车行老板林伟清表示，今年开春，新车降价潮来袭，一开始的时候，确实对他们影响不小，很多消费者处于观望当中，认为新车价格都这么低了，何必再去买二手车。“后来随着时间的推移，发觉新车降价后，二手车价格也跟着降，部分二手车降价幅度甚至比新车更大，买二手车更实惠了，由此吸引不少消费者下单。”

从事二手车经营的陈耀华则表示，相比以前，愿意购买二手车的消费者变得更多了，换句话说，二手车也形成了自己的消费群体，当新车降价时，这个群体处于观望，看看是否二手车也会降价，而当二手车价格达到理想价位时，他们就会出手。其次，二手车行情虽然参考新车最新价格，但本身车况也很重要，包括行驶里程、车龄、有无剐蹭、有无事故等都是影响车辆价格的因素。

“最近经常刷到车企降价的新闻，特意来看看二手车，会不会比以前选择余地更大。”上周末，来选车的吴女士对记者说。

她表示，原计划花费15万元左右购入一款车况较好、里程较少的新能源新车，而现在，她非常纠结：一方面是好几辆新车价格在二十几万元的二手新能源汽车已经非常接近甚至低于她目前的预算；另一方面是，新车降幅同样较大，要不要加点预算换辆新车。

“新车降价比较突然，我这个烦恼算是幸福的。”吴女士笑着说，与她年前的预算相比，同等的二手车型可以省两三万元，当天就算打探一下行情，打算回去和她老公再商量商量。



## 快进快出 可以做到及时止损

当新车降价的时候，二手车的降幅往往有为之而无不及，那么，二手车经销商们是否存在多卖多亏的情况？记者调查了解到，二手车经销商们坚持快进快出的原则，不少官降前收回来的二手车都以较快的速度卖了出去，做到及时止损，而在官降之后，二手车经销商们收车价格也压得更低了，得以维持利润。

去年初，特斯拉、小鹏等新能源车的降价，让不少二手车商措手不及。如今，汽车降价的范围和程度较之前力度更大，车商们可以说是吸取了经验，反应变得更加迅速。多位二手车商告诉记者，虽然汽车降价潮在一定程

度上影响了车商对于收车、出车的考量，但在快进快出的前提下，对整体销售影响并不大。

记者了解到，二手车商主要靠赚取收车与卖车之间的差价，在资金和库存等压力下，车辆出手的速度，在很大程度上影响着车行的业绩，一辆二手车从收车到销售出去的时间越久，车商背负的风险就越大。

“现阶段我们经营更为谨慎，坚持快进快出，尽量避免外部因素影响。”潘钧宁告诉记者，除销售外，二手车商收车卖车的速度也是保持竞争力的重要筹码。他们在收车的时候，看准即收，速战速决；卖车的时候，只要客户爽快，同时距离自己心理预期价位和利润差不多，就可以当即“拍板”销售。“所以新车降价潮之前收回来的车型大多数都出货了，而等到新车官降了以后，我们收车价格

也比之前变得更低，销售时自然更从容了。”潘钧宁说。

陈耀华也表示，现在二手车商坚持快进快出，争取3天左右卖出去，目前行情变化太快，不知道哪天哪个厂商就出政策了。赚和赔无所谓，在市场变化动荡期就要认赔、快速出手。如果犹豫不决，持有大量同款车型的准新车只会亏得更厉害。如果正在销售一款官方降价力度大的二手车型，那销售价格肯定要调整，不调整卖不出去，但从经营的角度出发，对于二手车商来说，有时候适度的亏损也是盈利。

据了解，针对此次降价潮，有车商也采取了一定措施，除了收车时避开一些价格降幅较大的汽车品牌外，对一些库存周期长的二手车采取了一定的让利优惠，以尽快出货。

## 买车有讲究 选择口碑好规模大的经销商

那么，消费者在选购二手车时，该注意什么问题？江门市汽车流通行业协会常务副会长张伟星建议，消费者在购车之前，应当多渠道了解、对比使用年限相当、同配置、同车型二手车的价格差异，对价格、车况等基本信息进行心中有数。

他还提醒广大消费者，在购买二手车的时候，要注意选择口碑好、规模大的二手车经销商。在挑选车型的时候，要尽量选择上牌时间三年以内的车型，或者一年左右的准新车，因为三

年以上的小汽车已经过了质保期，一旦发生故障就需要消费者自费进行维修。

一名业内人士表示，《二手车交易规范》规定，销售者应将《车辆信息表》作为销售合同附件，包括“交通事故记录次数/类别/程度”“重大维修记录时间/部件”等内容。如果经营者承诺所售车辆无事故、无重大维修事项，可以要求经营者在合同中明确约定。同时，查看随车文件是否齐全，验证法定证明文件是否交付齐全，如《机动车登记证书》、机动车行驶证、有效的机动车安全技术检验合格标志、车辆保

险单、缴纳税费凭证等；看重要部件状态，查验有无拆动痕迹；看车辆外观，验明有无瑕疵。

江门市消委会则提醒，在签订购车合同时，消费者应注意区分“定金”与“订金”的区别。从法律上来讲，“定金”具有一种担保性质，如果接受定金方发生违约行为则需要将定金双倍返还，而如果支付方违约则无权要求退还定金。而“订金”，不具备“定金”所具有的担保性质，可视为“预付款”，当合同不能履行时，除不可抗力外，应根据双方当事人的过错承担违约责任。

江门市消委会建议，消费者应妥善保管购车合同、付款记录等凭证，出现问题时，可先与经营者沟通协商处理；若协商不成，应结合实际情况依法理性选择投诉、提起仲裁、起诉等维权途径，维护自身合法权益。

中国汽车流通协会副秘书长罗磊则提到，在二手车经销商收车价格偏低的情况下，二手车主可以通过以下几方面降低卖车成本。首先是不通过中间商，将车直接卖给客户，其次是如果卖给中间商，车主可以去4S店做评估，有了这一步，车主和二手车贩谈价时便能做到心中有数。第三，不要盲目修车补漆，修车费车贩不会给你报销，建议真实车况最好；最后在卖车前，确保爱车外观干净、手续齐全。

专家建议，对于那些不急需用钱的卖家，可以等到春节前出售。由于各新车的年底促销方案已经出台，二手车商不必担心收车后立刻降价，二手车的收购价也会有小幅上涨。

←消费者选购二手新能源汽车时应留意车辆状况信息。

## 油价上涨 如何驾车更省油？



在天气不太热也不太冷，汽车处于中低速行驶的情况下，打开窗是较好的选择。

根据3月16日的最新数据，国内第9个工作日的原油变化率为0.39%，预示着柴油价格每吨可能上调15元。

随着油价的上涨，如何节省车辆油耗无疑成为许多车主关注的焦点。对此，记者采访了一汽丰田江门华通4S店服务部部长苏杰清及雪佛兰江门汇通4S店售后服务孙涛。

持车速平稳不仅可以保障安全，而且还省油。车主如果猛踩油门加速、猛踩刹车或左穿右插，只会大大增加油耗，损耗汽车零件，且节省不了多少时间。因此，在日常行驶中，建议车主应尽量避免猛踩油门、急刹车和胡乱变线。

### 高速不开窗 低速行驶可开窗

此外，苏杰清建议，汽车在低速行驶可以不开空调，只需把两侧车窗稍稍开启即可。在天气不太热也不太冷，汽车处于中低速行驶的情况下，打开窗必然是最佳选择，尤其是在市区低速行驶时，空调一方面会增大发动机的负载，另一方面也会增大机舱的散热压力，从而会增加油耗。“需要开空调时也要调到适当温度，而不要过高或过低，把空气循环系统设定在车内循环，在车内温度达到足够时以暂时关闭空调。”苏杰清说。

不过，苏杰清也提醒广大车主，在高速状态下采用关闭空调而打开车窗通风的办法是不可取的。当车速高于85km/h时，打开车窗后的风阻消耗比空调系统消耗的燃油更多，这会让汽车的燃油经济指数下降10%，因此建议低速开窗、高速开空调。

孙涛也表示，如果在高速路上打开车窗的话，无疑会增加车辆的风阻，那么增加的这一部分阻力需要发动机提供动力来抵消，从而增加油耗。

(文/图 陆沿任)



## 售价17.18万元起 第九代凯美瑞亮相江门



近日，广汽丰田第九代凯美瑞亮相广汽丰田江门永佳4S店。目前，新车率先推出2.0L智能电混双擎和2.0L汽油版两大系列，市场指导价分别为17.18万至20.68万元，后续将公布2.5L智能电混双擎系列价格。

外观方面，第九代凯美瑞提供三种外观设计——赛博优雅的豪华版（LE）、深具活力之美的高端运动版（SE）以及更具高级感的高端运动版（XSE）。其中豪华版面向中国市场专属开发，前脸下格栅与中国杠一体化设计，展现先进新能源风格。

内饰方面，新车中控台以简洁横向布局配合12.3英寸窄边悬浮式车机，首次采用隐藏式触控按键面板，展现先进的现代科技感。环绕式座舱设计和舒适材质营造出充满活力的驾驶空间，同时车顶配置全固定式全景天幕，采光面积超过1平方米，带来通透驾乘视野。

第九代凯美瑞打造质感上乘的智能座舱。新车搭载8155车机芯片，拥有12GB运行内存，算力提升超4倍，响应速度提升8倍，还为后续OTA预留40%算力冗余；AI语音识别可见即可说，一次唤

醒，持续对话，能听懂普通话和方言混搭语音；导入丰田首个自营应用商店，提供便捷数字化应用；采用AR风格HUD抬头显示、声纹和面容识别、数字钥匙；同级唯一搭载CarPlay、CarLife、HiCar三大智能手机互联；内饰搭载64色律动氛围灯、原厂智能香氛系统、隐藏式静电触控面板，车顶配置全固定式全景天幕，融入光、音和香氛全方位智能豪华。

此外，第九代凯美瑞拥有更高标准安全车身设计。凯美瑞连续12年在最严苛的IIHS测试中，都获得最高安全评级。第九代凯美瑞进一步强化安全车身，25%偏置碰撞防护力领先同级；全景天幕采用热冲压中央加强件，在极端事故中减少车厢变形风险，甚至底盘也采用了平整的硬壳覆盖，线束接口也都采用防水防尘胶圈保护，在最容易受伤的地方做到最坚固耐用。

同时，新车全系标配10个安全气囊，侧窗帘式气囊后部容量比现款增大78%，前排采用三腔式侧面气囊，新增前排中央气囊，最大化降低伤害，保护每一个乘客。

(文/图 红林)