

车市“中考”前哨 几家欢喜几家愁

2021年即将过半,车企马上迎来“中考”。1-4月的成绩单可以作为前哨来看待,与去年同期相比,车市总体同比增长5%左右。既然是考试,总有人成绩优异,也有人考得不尽如人意。“中考”在即,几家欢喜几家愁,咱们一探究竟。

国产品牌高歌猛进 新能源增长态势喜人

4月销量出炉,比亚迪稳居新能源汽车头把交椅。比亚迪汽车4月全系销售44606辆,其中,新能源乘用车高达25034辆,同比增长104.2%,销量创今年单月新高。至此,比亚迪已累计销售新能源乘用车99万辆,即将成为中国首个销量破100万辆新能源乘用车的车企。

细分到各个车型,汉持续领跑中大型C级轿车市场,4月销售8177辆,累计销量破7.5万。汉的持续热销,印证了比亚迪总裁王传福所说的:“安全,才是电动车最大的豪华。”汉采用了超安全刀片电池,健康安全得到中国汽车工程研究院权威认证,获得“中国汽车健康指数”五星评价及2020年度推荐车型荣誉。除此之外,其他家族销量成绩也十分抢眼,宋家族销售15740辆,唐家族销售1636辆,秦家族销量6943辆,e系列销售3030辆。值得一提的是,最早上市的搭载DM-i超级混动技术的车型秦PLUS DM-i,4月销量高达3603辆。DM-i超级混动技术是以电为主的混动技术,扮演燃油汽车颠覆者的角色,加快燃油汽车向新能源汽车转变,实现汽车产业少用油的目标。

相较于比亚迪在新能源领域重点开花,吉利则是多平台发力,传统燃油车与新能源领域齐头并进,大有两手抓,两手都要硬的态势。

吉利汽车控股有限公司(HK.0175)公布的2021年4月销量数据显示:4月销量100331辆;1-4月总销量433907辆,同比增长39%。其中,全球新高端品牌领克汽车4月销量为19021辆,同比增长约87%、环比增长约16%,领克全系车型累计销量达502685辆,成功突破50万辆。作为自主品牌的后来者,领克大有长江后浪推前浪的态势。

在新能源领域,几何A、几何C、帝豪EV、帝豪GSe等新能源及电气化产品,4月总销量为3787辆。海外出口方面,4月出口量为8578辆,同比增长约96%;1-4月出口总量35995辆,同比增长191%。第一季度,COOLRAY(缤越)在菲律宾成为小型SUV销冠,总销量1313辆,同比增长345%。放眼全球,从俄罗斯、菲律宾、科威特到白罗斯,“中国钢炮”缤越正在走向世界。

在传统燃油车领域,吉利迈入了科技吉利4.0时代全新发展阶段。4月,吉利汽车旗下轿车销量为41115辆,SUV销量为58897辆。其中,“家轿颠覆者”星瑞4月销量10387辆,上市半年累计销量65276辆,引领吉利高质量发展。帝豪轿车4月销量16829辆,继续领跑中国品牌轿车。目前,全新迭代的第四代帝豪设计手稿已曝出,未来将以更优异的品质、更前沿的科技、更年轻的态度持续引领国民家轿新风尚。

而高端品牌领克能得到超过50万用户的选择,更是离不开产品品质的不断进阶。从细分市场到细分市场,领克不仅做到了满足用户需求,还在不断为用户创造需求。领克02 Hatchback以性能为核心,契合了年轻消费者对于个性化、可



上汽R汽车



比亚迪汉



广汽皓影



吉利星越

玩性的追求。领克02 Hatchback将于6月上市,与领克03+形成“运动轿车双子星”,发力“钢炮市场”。

此外,吉利控股集团旗下全新智能纯电品牌——极氪于4月15日发布。极氪基于SEA浩瀚智能进化体验架构打造的首款量产车型——极氪001,也在发布会上同步开启预订,价格区间28.1万~36万元(国家补贴后零售价),涵盖WE版、YOU版、ME版共三款车型,将于今年10月开始交付。

另外,上汽集团的荣威、MG、R三大品牌1~4月销量近7万辆,同比增长73%。其中荣威品牌销量近3万辆,MG品牌全球销量为3.5万辆,R交付量约5000辆,环比增长15.4%。海外市场方面,上汽乘用车MG品牌4月份继续位列中国出口单一汽车品牌第一。其中,新能源领域累计销量继续破万,同比增长173%,1~4月累计销量超4万辆,同比增长超300%。具体车型方面,荣威、MG多款插电混动车型全线热销,R汽车MARVEL R上市持续圈粉,ER6交付量环比增长26.5%。

合资品牌竞争激烈 真刀真枪白热化

纵观合资品牌,涨幅较大的是广汽本田,东风日产因为销量基数原因,表现不错。日系品牌总体有疲软的趋势。

1~4月,Honda在中国的终端汽车累计销量为539654辆,同比增长160.9%,创历史最高纪录。ACCORD、VEZEL、BREEZE、CR-V、CIVIC及XR-V六款车型月销量均超过1万辆,其中CR-V车型月销量超过2万辆。搭载了SPORT HYBRID(锐·混动)高效双电机混合动力系统的车型终端销量合计达22,114辆。

而其中,广汽本田4月成绩非常优秀,4月销量64500辆,同比增长110.4%。第十代雅阁4月销量为24621辆,同比增长30.2%。SUV板块中,由皓影、缤智、冠道形成的产品矩阵4月合计销量为36394辆,同比增长26.7%。其中皓影4月销量为14980辆,同比增长36%,搭载第三代i-MMD混动系统的皓影锐·混动销量3522辆。

日产汽车方面,4月在华销量128297台,同比增长4.4%,包括东风日产(日产和启辰品牌)、东风汽车股份有限公司和郑州日产在内的日产汽车本月均实现了强劲增长。其中,东风汽车有限公司(DFL)旗下乘用车事业板块(包括日产和启辰品牌)4月销量为101762台,同比增长4.5%。轻型商用车事业板块(包括东风汽车股份有限公司和郑州日产)4月销量为25746台,同比增长11.9%,实现两位数增长。

具体到东风日产方面,1~4月累计总销量为390916辆,同比增长63.6%。其中,1~4月份轩逸组合累计销量170288辆,占比品牌总销量同样过半;第七代天籁ALTIMA 4月终端销量12035辆,同比增长24.3%;奇骏4月销量14336辆;逍客4月销量14033辆,同比增长14.1%。

此外,沃尔沃汽车也发布了4月份的销量,达16410辆,同比增长11.6%,实现连续13个月增长。其中S60销量为2595辆,同比增192%;沃尔沃XC60销量为5838辆;XC90、S90销量分别为1735辆和3476辆。据沃尔沃官方统计,今年1~4月,沃尔沃汽车在中国大陆市场累计销量达61561辆,同比增长73.8%。沃尔沃近几年在国内的表现一直不错,但整体增速也相对较慢。

孙侠

14万级600KM真续航硬核实力派 ——几何A Pro 认真私享品鉴



5月9日,由几何汽车举办“几何A Pro私享会”几何A Pro杭州上市品鉴活动在网红打卡圣地杭州湘湖景区的沐心岛举行。几何A Pro在近日上海国际车展上正式推出全新改款车型NEDC 430KM和NEDC 600KM两个续航版本共5款车型,综合补贴后售价11.87~18.87万元。

新能源汽车在动力性、制动性、操控稳定性、车内静谧性以及整车综合性能等多个方面均占有绝对优势。本次几何A Pro私享会活动现场,几何汽车就独创新潮的使用几何A Pro打造了一个“爱的录音棚”。在车内装置录音设备,在主持人带领下,让现场嘉宾进入车内说出爱的宣言,这也体现出新款几何A Pro的录音棚级别静谧性。

活动现场还展示了几何A Pro另一项特色功能——“外放电功能”。将彩色的灯带缠绕在星空屋顶,接上几何A Pro放电装置,点亮闪闪发光的星空

屋顶。仿佛置身于世外桃源,让科技与自然完美交融,非常惬意。

几何汽车专业讲师现场为大家详细解读几何A Pro,在600KM真续航、全方位健康汽车、全域安全防护设计、极智能化驾驶体验和高品质品控上给大家带来了五层安全感。让现场观众更加确信几何A Pro凭借600KM真续航为核心实力,以“五阶安全”赋能,打造高品质A级纯电出行产品!

几何A Pro新车综合补贴后售价为11.87~18.87万元,除了为用户提供“真”强的产品之外,几何汽车还针对新老车主推出了一系列优惠政策:整车2年7折保值回购、至高30000元置换补贴,24期0息购车,6月30日前在几何App下单立享受1000元抵6000元购车活动。与此同时,购买几何A Pro可终身享受免费基础保养、基础流量、终身免费三电质保以及免费赠送和安装充电桩等服务。 孙侠

二手车限迁政策放开, 异地购车如何做到不吃亏?

今年,随着商务部、公安部、税务总局联合印发了《关于推进二手车交易登记跨省通办便利二手车异地交易的通知》,从制度层面着力解决二手车异地交易周期长、不便捷等问题,进一步促进二手车交易行业发展,越来越多的二手车可以跨区域交易。

一直以来,我国二手车交易增速处于低位,根据中国汽车流通协会的统计,2010~2020年,我国二手车交易量年均增速为8.6%,不仅远低于新车年均24.1%的增速,而且还低于同期汽车保有量11.6%的年均增速。而且与发达国家相比,我国二手车交易量占有量比重相对偏低,占新车销量比重仅相当于发达国家的1/3左右。

据公安部最新数据显示,截至今年3月底,我国机动车保有量达3.3亿辆,新增机动车约2800万辆。发达国家二手车与新车流通量比例一般在1.5:1以上,按照这个比例计算,未来我国二手车交易量可望超过4000万辆,市场潜力很大。

如今,我们身边也有越来越多的朋友会选择二手车,那么要是前往异地购买二手车要注意哪些事项呢?怎样避免让自己在异地购买车辆中吃亏?为此记者咨询了有着多年汽车维修和二手车销售经验的浙江德汇汽车服务有限公司负责人李登峰。

出发购车前需要做足功课

首先,在前往异地选购二手车前,应该做好相应的准备。要选定自己中意的几款车,可以在网站或是一些专业二手车软件查询或咨询专业人士,确定这些车型在二手车市场上的价格范围。如果说远低于市场行情价的车那十有八九是不靠谱的,要么是事故车,要么就是骗你到当地后说这个车刚卖掉,让你买其他车的。

其次,如果所购车辆要上自己所在地的牌照,应了解自己当地上牌的排放标准,到异地购车时也要达到相应的标准,避免提车后回来落不了户。

但如果你是二手车小白,不会看车况,那建议还是花几百元找第三方检测公司或是有这方面经验的

朋友陪同前往,避免买车之后因为车况扯皮,浪费时间精力。

异地看车查验过程需谨慎

来到当地找到卖家后,要对车主的身份证、车辆原始发货票、车辆购置附加费(税)证明、机动车行驶证、养路费证明、年检证明及保险单等作仔细核对,此外车辆发动机号、车架号也要核实。

有些不良二手车商为了卖更高的价钱,会把公里数调低,这是二手车商常用的伎俩。对此,李登峰提醒的是,汽车里程只是判断车况的一个标准,里程表显示的数字并不是汽车价格的决定因素,不要一味追求低里程,应当通过车漆表面均匀色差情况、车身焊点接缝平滑度来整体衡量车况。

如在车厢内部要查看座椅、地毯及其他车厢部分有无不正常的铁锈或锈蚀,锈蚀严重的车子可能经水泡过,不要被表面现象所麻痹,还要检查汽车的配置是否完整,各项功能是否正常。

汽车性能主要是在引擎盖下面查看,如发动机工作是否正常,各油管、水管、线路是否老化,有无漏油漏水痕迹都需仔细查看。最重要的一点,一定要去实地试驾,在行驶过程中去仔细观察,或许能发现一些潜在问题。

在签订购车合同时,要重点观察合同条款,从头到尾仔细阅读购车合同或购车协议,有不清楚的地方一定要明确双方的责任,不足之处要补充说明。从自身购车角度出发,尽量多在合同或协议上体现出日后容易出现的车辆问题及购车质保权益,如把“无水泡、无火烧、无重大事故”等及协议体现在合同中,确定责任方,这样万一事后有问题也可以通过法律手段解决。

最后,李登峰还建议有购买二手车需求的,最后还是去正规车行,他们的门店一般都有相对固定的收车渠道,有一定的事故车鉴定能力。门店在交易市场都要缴纳租金和保证金,不至于买了车就不见了卖主,出了问题还可以找市场协助解决。 王增益