

一年贬值率超六成 车商普遍拒收

新能源汽车普及尚需时日

国家与地方政府双重补贴、不限行、不限号、单独摇号……坐享众多政策红利的新能源车，近年来可谓风光无限，销量也成倍增长。然而，与新车销售的火爆相比，二手车市场对新能源车却持拒绝的态度，不仅二手车商普遍拒收新能源车，即便收购，车辆的贬值率也超过六成。



卖车“四面碰壁”

较低的电费支出、购车享受的政策红利，使新能源车近年来人气高涨。但是，当消费者想卖掉手中的新能源车时，会发现无人接手。记者在走访北京花乡旧机动车交易市场时看到，市场中几乎看不到新能源二手车的踪影，仅有几辆特斯拉“准新车”在销售。当询问是否收购新能源二手车时，多数二手车经销商表示不做新能源车业务。

一位二手车经销商负责人坦言，由于新能源车新车销售尚处于推广阶段，二手车需求量更少，一旦收购可能压在手里，资金成本也会增加。同时，与燃油版二手车能够转出北京市场不同，目前接受新能源车的多为北京、上海、广州等新能源车推广城市，周边省市对新能源车的接受程度并不高，如果仅在北京市场销售，新能源二手车很难有销路。

记者在多家二手车网站上也发现，目前京城新能源二手车挂牌的很少，即使出现了

二手新能源汽车，也经常是处于无人问津的状况。

一位北京的新能源汽车车主透露，他曾经询问过经销商，但在得知厂家尚未出台回购计划、二手车车商收购价格过低后，彻底打消了置换升级的计划。

残值率影响交易

在多数二手车经销商拒绝接收新能源车的同时，部分经销商正在尝试收购，但收购车价却极低，一辆使用一年的新能源车甚至卖不到新车价格的60%。

记者调查成交的新能源二手车价格时发现，如果汽车保值率按照每年折旧5%进行计算，新能源车的保值率却没有通行的计算公式。以一辆新车价格10万元、购买两年、续航150公里的新能源车为例，经销商给出的收购价仅为2.6万元。

据了解，续航里程的长短并不能成为左右新能源二手车收购价的因素。一辆新车售价近30万元、续航里程超过300公里的新能源车，收购价也仅为13万元。

在二手车经销商压低新能源车价格的同时，多数4S店对消费者欲出手的新能源二手车，目前也未能给出相应的置换优惠政策。一位销售人员透露，遇到想置换新能源车的车主，只能协助他将手中的二手车卖掉，再购买新车，运作方式也是找二手车经销商进行处理，销售价格很低。

私人交易几乎为零

事实上，新能源二手车面临的不仅是交易价格低的难题。一家二手车电商负责人透露，一般一辆传统二手燃油车型的库存周转率在30天左右，而像特斯拉的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。

据悉，由于新能源二手车尚未出台检测标准，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，但价格上很难有参考的意义，而且真正成交的很少，几乎没有私人用户参与其中。

记者调查发现，目前市场购买新能源二手车的都是公司行为，而且用途大多作为办公用车或者为客户提供租赁试驾服务。一位成功卖掉新能源汽车的车主透露，他的车最终以极低的价格卖给了一家网约车公司，才置换出了新车。

对此，中国汽车流通协会副秘书长罗磊表示，虽然新能源汽车发展势头良好，但是不得不承认，新能源汽车尚未进入市场普及的程度。“新能源汽车作为新车普及尚且需要一段时间，当二手车发展起来时，一般是新车普及之后的3~5年，二手车市场才会发展起来，眼下仍需在新车市场做好引导，再考虑二手车的问题。”罗磊说。

(北商)