



我们离你最近

市民选购新能源汽车热情高涨

4月4日上午10时,在市区一家新能源汽车4S店,300多平方米的大厅里,七八个市民正在看车、选车、购车。“这已经是今天上午的第三批客户了。”销售经理赵龙旺告诉记者,3月份仅一家店就销售近120辆,进入4月份也已经签了15辆订单,“今年的销量真的可以用井喷来形容。”

“家里已经有了燃油汽车,想再买一辆新能源汽车。”和老公一起来看车的赵女士说,目前油价上涨是此次选车的主要原因,买一辆新能源汽车,主要是为了在市区开。

另一家新能源汽车4S店的主管徐业广介绍,作为一家去年8月份进入淮安的新能源汽车品牌,在经历了去年的销售淡季后,对于今年

以来急剧增长的销量,感到很满意,对淮安市场更加充满了信心,“现在每个月的订单至少在几十台。”

每家新能源汽车的销售人员,都充满着信心。“节假日的时候,最多一天卖出十台。”“新能源汽车价格涨价后,销量也基本上没有受影响。”从淮阴区到清江浦区,多家新能源汽车销售员笑着对记者说。

今年以来,受国内成品油价格不断上涨等各方面因素的影响,淮安各大汽车销售迎来不同程度的上涨,新能源汽车越来越受到淮安消费者的青睐。■融媒体记者 何剑峰
实习生 高远

续航能力成为消费者优先考虑

来自市车管部门的统计数据显示,今年1月份新能源汽车注册登记1185辆,同比增长174.31%;2月份678辆,同比增长150.18%;3月份截至3月22日,注册登记830辆,同比增长91.24%。

对此,销售人员表示,未来几个月数据还将更多。“厂家产能跟不上销量啊!”记者了解到,众多新能源汽车销售店都有数十辆甚至过百辆的订单还没有交付,“至少要等上一两个月,甚至更长时间。”

记者从多家汽车销售商处了解到,目前除了二三十万元以上的部分车型还有少量现车外,其他的车型都需要等待。

“10万元到20万元之间的车最好卖。”赵龙旺告诉记者,这一价格区间的车型是他们店的销售王牌,往往要等上2个月以上才能提车,“在很多消费者看来,这一车型拥有‘黄金动力’,能够满足他们的出行需求。”

和燃油汽车相比,使用成本小,

续航能力也还不错,更加凸显出新能源汽车的强大优势。对于淮安消费者而言,续航里程500公里是一个分水岭。

“对于购买10万元以上的消费者而言,低于500公里的续航,他们很少会去考虑。”徐业广说,10万元以上的车,续航能力越高于500公里,卖得越多;10万元以下的车,越接近500公里,销量越好。

新能源汽车旺季还能持续多久

不过,在新能源汽车销售火热的现象之下,一股潜流也在涌动。

“价格上涨得太快了,到底划不划算,还要再考虑考虑。”在市区一家汽车销售店,和男朋友选购结婚嫁妆的李女士坦言,毕竟充电的便捷性还是不如加油的。

记者了解到,受国家补贴政策的调整和原材料价格上涨的影响,新能源汽车的价格在三月份纷纷上涨,目前淮安销售的主流车辆均出现了较大幅度的上涨,从数千到万元不等,基本上介于1%-10%的范

围。

2022年,新能源汽车补贴标准在2021年基础上退坡30%。虽然目前不少新能源汽车经销商依然打出免购置税,但在价格上涨之下,对消费者的吸引力,已经没有以往那么强烈。在新能源汽车保有量快速增长的同时,以往消费者对新能源汽车的“里程焦虑”开始转向“补能焦虑”。另外,保险改革保费上涨,以及售后服务方面优惠政策的收紧,也成为影响新能源汽车市场走势的“变量”。

“即使在目前总体销量大幅增长的情况下,其实各家的表现相差太大,一些经销商销量和同行相比,还是不尽如人意的。”淮安汽车市场资深业内人士告诉记者,在消费者越来越关注新能源汽车时,未来的市场对于经销商而言或许将更加惨烈。

来自市车管部门的
统计数据显示

今年1月份新能源汽车注册登记
1185辆,同比增长**174.31%**;

2月份**678辆**,同比增长
150.18%;

3月份截至3月22日,注册登记**830**
辆,同比增长**91.24%**。

新能源汽车销量

