

国 I 国 II 车型加速淘汰 京城老旧车置换主导车市

进入年底,经销商开始了传统冲量促销售,为完成全年销量任务做最后一搏。而明年2月15日起,北京将实施对国 I、国 II 排放标准的小客车在工作日限制进入五环内的禁令,使老旧车型置换成为京城新车销售的主力。

随着国 I、国 II 排放车型开始受限,国 III 排放车型的二手车价格也大幅下降,部分拥有该排放标准车型的消费者也选择在年底置换新车。汽车市场专家颜景辉认为,北京一直在引导加速国 I、国 II 排放标准车型淘汰,目前该排放车型的总量并不多,而在本次政策影响下,未来逐步受限的国 III 排放车型将成为下一个置换主力。

此前,在最新修订的《北京市空气重污染应急预案》中规定,2017年2月15日,国 I、国 II 排放标准轻型汽油车工作日禁止在北京五环内行驶。同时,在近日实施的《北京市促进高排放老旧机动车淘汰更新方案》中规定,在2016年12月1日至2017年6月30日报废,国 I 轻型汽油车最高1万元、国 II 轻型汽油车最高1.2万元补贴。如果明年7-12月底报废车辆,所获得的政府补贴则减少2000元。



受国 I、国 II 排放标准限行、明年7月开始政府补贴减少因素影响,目前京城经销商处的新车销售主力多数来自老旧车型置换。一位经销商负责人介绍,在禁令公布后,很多拥有国 I、国 II 排放标准车型的消费者选择在年底前置换新车,4S店也采用加大优惠力度、赠送购置税等手段促销。“与单纯的二手车置换不同,国 I、

国 II 排放标准车型多数二手车商已不收,只能采取报废的手段,因此办理时间更长,店内也将协助消费者办理,提升服务。”该经销商负责人表示。

此前有消息称,国 I、国 II 排放标准豪华车型二手车价格要高于报废价格,消费者应选择二手车渠道处理。但是,一位二手车经销商表示,禁令公布前已将手中

国 I、国 II 排放标准车型全部处理,由于该排放标准车型已无法迁往外省市,高端车型的残值确实要高于报废价格,但目前处于有价无市的状态。

此外,未来北京将进一步加大大气污染防治力度,业内普遍认为,在国 I、国 II 排放标准车型限行后,国 III、国 IV 排放标准车型今后也将受限。北京商报记者调查发现,很多拥有国 III 排放标准车型的车主,也开始选择在年底置换新车。市民孙先生通过置换,在4S店将自己国 III 排放标准的长安福特福克斯进行了置换。他表示,店内为该车估价1.2万元,新车优惠2万元,旧车价格正好交付购车的各种税费。“虽然1.2万元的价格有些低,但最近国 III 排放标准车型价格跌得厉害,今后可能更低,索性现在出手。”孙先生说。

业内人士表示,目前国 I、国 II 排放标准车型占北京机动车总量的10%左右,由于政策临近,该部分车型无疑是拉动新车销量的重要引擎。同时,国 III 排放标准车型占北京机动车总量的12%左右,未来将成为新车置换的新主力。

北京商报记者 刘洋

特斯拉中国成全球重心市场

随着三年前特斯拉北京侨福芳草地体验中心——特斯拉在华的第一家直营体验店的揭幕,标志着特斯拉正式进入中国。近日,特斯拉正式公布了入华三年的成果,特斯拉以其独有的特斯拉速度,将成熟的纯电动汽车技术和高质量的纯电动汽车产品带到中国,并快速搭建了完善的门店销售网络和便捷的充电设施网络。

目前,中国已成为特斯拉在全球快速增长的重要市场之一。在华官方直营体验店及售后服务中心已达24家;在充电设施建设方面,已在全国完备布局100余座超级充电站、502个超级充电桩及1400余个目的地充电桩,遍布



包括拉萨、西宁、西安、呼和浩特、西双版纳、三亚、广州、深圳、丽江、桂林、成都、稻城亚丁、上海、洛阳、威海、北京、大连、沈阳、青岛等全国72个城市的酒店、写字楼、购物中心等热点位置,全面覆盖全国东西南北主干道及功能区(这些数字仍在不断提升中)。此外,特斯拉还致力

于开发、建设特斯拉长途旅行路线,日前已完成三亚至哈尔滨、川藏线以及青藏线的充电线路铺设,进一步完善了特斯拉充电网络。

据悉,特斯拉在中国实行“3+1”充电解决方案,即家庭充电桩为主、超级充电为辅、目的地充电为补充和移动充电器应

急。这一方案将家用充电设施与公共充电网络有效结合、完美匹配,是特斯拉专为纯电动汽车车主设计的融合尖端充电技术且行之有效的安全出行充电方案。特斯拉超级充电桩更是可以实现10分钟0-100公里的高速安全充电,让中国车主不仅在城市区域内充电无忧,更可驾驶纯电动的特斯拉长途旅行。

按照计划,随着更多特斯拉官方直营体验店和售后服务中心的建成与投入使用以及Model 3的问世,2017年特斯拉在中国将持续不断加大投入,在“加速世界向可持续能源转变”使命的引领下绿色出行。

北京商报记者 蓝朝晖

新TIIDA成紧凑型车楷模



在近日举办的“2016车界风尚颁奖盛典”上,新TIIDA获得“年度紧凑型车奖”。面对汽车市场日益涌现的年轻化大潮,新TIIDA凭借配置、外观、空间、操控四大综合实力在众多两厢轿车中脱颖而出。

配置方面,新TIIDA配备了NISSAN i-SAFETY智能防撞安全系统、i-POWERTRAIN智能动力总成和i-CONNECT智能娱乐系统三大核心智能配置,为驾驶创造智能乐趣。新TIIDA所配备的NISSAN i-SAFETY智能防撞安全系统,采用了源自英菲尼迪的先进技术,集FEB智能预碰撞刹车系统、LDW车道偏离预警系统、BSW变道盲区预警系统、CTA倒车车侧预警系统于一身,是目前紧凑型两厢市内唯一完整配备四大智能安全系统的车型。

动力性能上,新TIIDA搭载的i-POWERTRAIN智能动力总成表现出色,全面升级的HR16 1.6L全铝发动机,加上全新XTRONIC CVT无级变速器,能够在带来杰出燃油经济性的同时,创造同级最低的百公里5.3L油耗。

外观方面,新TIIDA前脸采用日产全新家族V-Motion设计元素,动感LED大灯搭配回旋镖式日行灯,加上车身上双腰线设计,以及17寸雷霆式切削运动铝轮毂,增加了整车的肌肉感。新TIIDA拥有2700mm的同级车型最大轴距,4393/1766/1524mm的长宽高,以及681mm的后排空间,新车行李箱开口宽度达到1062mm,行李箱容积也达到超越同级车型的435L。

操控性能方面,新TIIDA采用了日产全新D-STEP智能变速技术,能在汽车低速启动时,带给驾驶员强烈的加速感;在深踩油门时,能以最适合的速比进行Step变速,实现良好的安静性、高响应性及有后劲的加速感。此外,新车搭载的VDC车辆动态控制系统,能实时监测行驶状态,自动调节动力与刹车,修复转向不足或转向过度。

可见,集合智能配置、型格外观、宽适空间、灵动操控于一身的新TIIDA,拥有优于同级的产品实力,也为年轻消费者购车提供了更好的选择。

北京商报记者 刘洋

上汽大众VW品牌超越去年总销量

临近年底,上汽大众旗下VW品牌持续发力,11月销售158665辆,1-11月累计销售1506139辆,创历史同期新高,收获国内单一汽车品牌单月、前11个月销量双冠军。

数据显示,截至12月6日,上汽大众VW品牌今年累计销量达1536546辆,已超越去年全年总销量。不仅市场表现传捷报,近日,其服务品牌“Techcare匠心挚诚”再次荣膺“金扳手奖——优秀服务品牌奖”,实现销

量、口碑双丰收。

大众VW品牌销量再创新高,得益于旗下多款车型的共同努力。

在SUV市场,途观前11个月销售近21.6万辆,领跑国内合资SUV市场。而在B级轿车市场,帕萨特1-11月销售超16.3万辆,位列所在细分市场累计销量首位。Lavida家族前11个月销量突破50万辆,其中,全新朗逸增势迅猛,前11个月销量同比增长30%。在A0级轿车市场, Polo家族1-11月销售超

16.8万辆,稳居A0级两厢车市场榜首。

此外,多款新车也为大众品牌的销量增长提供了有力支撑。全新途安L上市后,1-11月销售超4万辆,同比增长32%。Lamando品牌前11个月销售逾12.8万辆,同比增长38%。在A级轿车市场,随着Cross Santana上市,它与桑塔纳·浩纳成为新桑塔纳家族的销量增长引擎;新桑塔纳家族1-11月销售近28.4万辆。

值得关注的是,近日

“2016中国汽车服务金扳手奖评选”结果公布,其服务品牌“Techcare匠心挚诚”再次荣膺“金扳手奖——优秀服务品牌奖”。这已是其连续11年荣获金扳手奖。不仅如此,大众品牌还多次在全国汽车行业用户满意度测评(CACSI)中获得售后服务满意度合资品牌排名第一。一系列成绩的取得,源自其在服务方面的不懈努力,也是业界与消费者对大众品牌售后服务的肯定。