

准新车渐成交易主力

京城二手车交易量减价增

受国Ⅰ国Ⅱ车限行报废政策影响，京城二手车交易呈现下滑趋势，但“准新车”的不断加入，却让京城的二手车价格有所提升。

资深汽车营销专家、中国汽车流通协会有形市场分会常务副理事长苏晖表示，随着老旧报废车型的增多，北京二手车市场今后将以五年以内二手车为主力，特别是一年以内和两年以内的二手车将会呈现增长趋势。

交易两连跌

3月15日，北辰亚市公布的统计数据显示，受到国Ⅰ国Ⅱ老旧车型置换前置消费的影响，1月京城二手车成交过户6.36万辆，同比下降11.73%，2月成交过户3.68万辆次，环比下降42.14%。1-2月，京城累计成交过户二手车100400辆，与去年同期107450辆相比下降了6.56%。

北辰亚市副书记牛力认为，国Ⅰ国Ⅱ车限行政策出台后，老旧车换新在去年12月和今年1月前置消费很大，加上2月本身天数较少，导致新车与二手车交易量持续走低。

据了解，今年国Ⅰ国Ⅱ老旧车限行及报废高补贴新政将继续实施。目前北京市场存在40万-50万辆“预案”所涉及的老



旧机动车。

北京商报记者走访车市发现，由于绝大多数城市执行限迁政策，“预案”将对老旧中高端车价产生较大影响，而老旧低端车型的价格基本与报废价持平。业内资深人士告诉记者，约80%的车型为夏利、QQ、赛欧、飞度以及“老三样”，这类车型由于出售价值不大，选择直接报废领取政府补贴更加实惠。

根据北京老旧车淘汰更新平台数据显示，受国Ⅰ国Ⅱ老旧车限行及报废车政

府补贴新旧政策交叉期影响，2016年12月北京报废旧车3.2万辆，环比增长170%，同比增长75.4%；2016年北京报废车总量17.4万辆，比2015年的15.2万辆提高14.5%。行业预计，今年上半年，报废量的增长会延续。

准新车拉高价格

值得关注的是，虽然京城二手车交易数据有所下滑，但交易金额却呈现上扬的趋势。瓜子二手车最新数据显示，截至3月

14日，瓜子二手车北京站3月交易额已超过亿元，北京成为了瓜子二手车全国范围内首个不到半月时间实现月交易额过亿元的城市。

所谓的准新车，主要是指上牌五年内的车型。以前一年以内二手车只占到市场的5%甚至更低，全国2016年至今的存量占到6%，而北京去年至今一年以内二手车能占到8%甚至更高，越来越多的一年以内的二手车涌入市场。

目前，北京二手车市场五年以内二手车比例近年来一直在增长，特别是在一年以内和两年以内的二手车。目前，市场上五年以内二手车占比约65%，两年以内的占比约25%，一年以内占比近10%。有统计数据显示，目前北京二手车均价在18.12万元左右。

北京商报记者发现，目前在二手车展厅内，绝大多数经销商展位被准新车、豪华车所占据。对此，汽车市场专家颜景辉认为，2017年是具体落实各项政策的一年，随着二手车限迁解禁、交易信息透明度增加，都将促成二手车行业的爆发。按照中国汽车流通协会的预测，2017年中国二手车市场交易量可能达到1200万辆。届时，北京的二手车交易也有望再创新高。

北京商报记者 蓝朝晖

致享上市 广汽丰田加码小型车市场

继凯美瑞和雷凌之后，广汽丰田又一款三厢轿车YARiS L致享上市，YARiS L致享官方指导价6.98万-10.68万元，将于本月底到店发售。

“我们希望致享能够引领紧凑级三厢轿车华丽转身，从经济适用主义升级为品质本色主义。”广汽丰田执行副总经理李晖在3月9日新车发布会现场的发言显得底气十足。

不过，作为一款A0级产品，致享进入的是一个红海市场。据统计，小型车(A0级)市场在不断萎缩，从2016年1月的占比13.4%萎缩到2017年1月的11.5%。在这一细分领域合

资品牌车型中，一汽丰田威驰无疑是致享的最大竞争对手。

据介绍，致享搭载S-CVT超智能无级变速箱的高效动力总成，全系标配VSC车身稳定控制系統、TOYOTA SMART STOP智能节油启停系统等安全和节能装备，百公里综合油耗达到同级榜首位置的5.1升。

外观造型上，致享极具视觉冲击力，内饰设计以“简约雅致”为设计理念，拥有宽敞舒适的驾乘空间。在细节层面，致享采用全新设计的“立体式自发光仪表盘”，显示更为精准且极具科技感。此外，致享实

现领先同级的静谧性。

事实上，当SUV成为市场热点、小型车市场持续萎缩之际，广汽丰田却反其道而行之。此前，广汽丰田提出了三年构造改革，逐步推进中小型车战略、年轻化战略。目前中小型车战略下的三款产品雷凌、致炫和凯美瑞已成为广汽丰田的销量增长点。在混动车型市场，雷凌双擎2月销售2197辆新车，同比大涨84.6%；前2个月共计销售5234辆，同比暴涨5.3%。今年1-2月，雷凌双擎和凯美瑞双擎累计销售6202辆，同比增长18.6%。

“从时间上、销量上我们的小型车战略都达到了

原先设定的目标。”广汽丰田副总经理黄永强表示，2016年，广汽丰田小型车销量已经占据了公司销量的半壁江山。今年，在小型车战略上取得重要突破的广汽丰田决定再接再厉。

按照计划，广汽丰田今年的销售目标是43.5万辆，并为致享制定了月销售6000辆的目标。同时，今年广汽丰田将深入推进中小型车战略，并会推出包括致享在内的三款新车。显然，广汽丰田准备在轿车红海中扎得更深、更广，试图通过小型车再添一把火，提升价值门槛，抢占更多的市场份额。

北京商报记者 蓝朝晖

汽车之家首推“AR网上车展”

谷歌、微软、苹果、阿里巴巴、汽车之家等互联网大鳄都在布局增强现实(以下简称“AR”)，业内专家预测，这将是下一个颠覆人类生活的新技术。AR技术是虚拟现实(VR)技术的延伸，可以让使用者在现实环境背景中看到虚拟生成的模型对象，如今已经应用在军事、医疗、教育、娱乐等方面。

汽车之家更是通过技术研发手段，将AR技术应用到汽车营销领域，

借助3月疯狂购车节试水“AR网上车展”，汽车之家成为首个将AR看车、购车模式商业化的汽车电商平台，实现线上线下多场景的覆盖和打通。记者了解到，汽车之家3月疯狂购车节共吸引了26个厂商参与，其中宝马、广汽传祺、奇瑞汽车、一汽奔腾成为中国汽车产业里首个“AR网上车展”的参与厂商，3月17日-22日，连续六天售卖。

打破了时间、空间限

制的“AR网上车展”面对全网用户，让随时随地观看、体验和购买的一站式服务成为现实。

在网上车展展厅，车型介绍、试驾体验等专业的媒体内容一触即达，通过AR技术手段，车身外观、内饰、上路等体验立体化地呈现在手机屏幕上，AR网上车展不仅帮助用户选车、看车，也打通了预约试驾以及在线交易。用户可以直接在展厅内填写预约试驾信息，抢购3月购

车节红包，同时进入车商城3月购车节主会场下单购买。

汽车之家董事长兼CEO陆敏表示，AR技术应用是汽车之家在技术方面的重要进展，利用增强现实的方式，能够强化经销商在售车方面的展示，打通广告营销和销售的整个链条，提升用户体验，降低主机厂和经销商的营销和销售成本，提升效率。

北京商报记者 蓝朝晖

·简讯·

吉利全新帝豪EV300上市

北京商报讯(记者 蓝朝晖)3月9日，吉利全新帝豪EV300正式上市，新车在帝豪EV的基础上全面升级，共推出进取型、精英型和尊贵型共3款车型，售价区间为19.48万-21.58万元，补贴之后价格为12.88万-14.98万元。相比老款车型帝豪EV指导价下降了3万元左右。

帝豪EV300是吉利3.0时代产品的代表作之一。帝豪EV300在外观、续航里程、充电以及电池控制系统几个方面均实现了升级。综合工况下续航里程为300公里，而60km/h匀速行驶下续航里程可达360公里。

吉利控股集团副总裁刘金良表示，凭借EV300与同级相比出色的产品力，希望其年销量能够在老款车型的基础上增长一倍，也就是超过3万辆。

壳牌喜力全球首发品牌口号

北京商报讯(记者 蓝朝晖)3月17日，壳牌喜力“超凡表现 不惧向前”品牌活动在上海全球首发。壳牌通过一系列精彩绝伦的视频，探究人们热爱驾驶的原因，聚焦壳牌极净超凡喜力全合成机油如何帮助驾驶者消除驾驶阻碍，激发驾驶乐趣。本次发布会向中国广大消费者传递了壳牌喜力的全新品牌精神，彰显了百年壳牌对中国市场的长远承诺与践行。

据悉，“超凡表现 不惧向前”不仅仅是一个品牌口号，更是一个庄严承诺。本次“超凡表现 不惧向前”品牌活动发布的主题宣传片拍摄于中国，由世界知名的《疯狂汽车秀》导演Konrad Begg执导，专业车手Tim Marshall-Rowe出演。

长安CS95护航2017重庆马拉松赛

北京商报讯(记者 蓝朝晖)3月19日，2017长安汽车重庆国际马拉松赛鸣枪开跑。作为重庆国际马拉松赛总冠名商，长安CS95还成为本届重马官方指定用车，为比赛保驾护航。长安CS95搭载的“最强中国芯”蓝鲸2.0TGDI正是长安汽车历时六年、100%正向研发的成果。

长安汽车与重庆马拉松已携手走过第四个年头，为了推进2017长安汽车重庆国际马拉松赛的进程，长安汽车积极筹备本届重马的各项工作，赛前组织发起“长安汽车重马训练营”，为选手提供专业的赛前训练，并在去年发起全国高校“愉悦跑”活动，为重马提前热身。