

 汽车资讯

车辆也有保鲜期

超过两年的库存车最好别买

不少经销商为了加速资金周转,想尽快处理掉积压的车辆,一般会给出较大的现金让利。这对于有购车意向的消费者来说,虽像是捡到了一个大便宜,但还是有不少人担心库存车是否会像食品、日用商品一样存在一定的保质期,过了期限就会“变质”。



A

三个月以上为库存车

小张前两天在某车行看上了一辆车,“虽然是老款,但价格十分优惠。”小张告诉记者,单看这样的价格,自己很想入手,但问题是这辆车库存时间已经大半年不止了,不知道会不会时间过长。一边是近万元的大优惠,一边是对库存车质量的担心,这让小张十分犹豫。

为此,记者采访了一些业内人士,在这里提醒大家:虽然一些库存车价格相当诱人,但在购买时要多个心眼,超过两年的库存车尽量

不要购买。

关于多长时间算是库存车,记者请教了一些业内人士,虽答案有些出入,但大部分认为库存超过3个月就可以算是库存车了。

而一家汽车经销商告诉记者,在他们店里对6个月以上的库存车才会采取打折促销等一些较大力度的处理,3个月完全算是合理范围。他说:“像奔驰宝马等进口车,从出厂、过关、入境到真正到达4S店,有些可能都有1年左右,3个月左右的库存车算

是活库存啦。”

不过这位经销商同样指出,要是汽车长期存放不行驶的话,的确会产生一些问题,电瓶、塑料器件、橡胶制品、车内电线等极易老化。

就拿轮胎来说,经常使用寿命反而会很长,但一直停在那里不开,放3年就没法用了。另外,汽车机械结构之间如果不及及时磨合,有些润滑油则会因老化、凝固造成机械部件磨损。

B

两年以上的库存车最好别买

“库存车的出现是难免的,厂家向我们压货,我们也是无奈的被动接受。”一位日系车经销商老总告诉记者,单是他们店里放半年以上的库存车就有不少,三四个月的就更多了。因此,现在店里对卖出库龄车的销售人员会有额外的奖励,就是希望能减少积压在店里的库存。而大幅降价销售,一是为了让客户更加动心加的砝码,二是希望能尽快卖出。

但在这些库存车的销售过程中,记者发现一个现象,一些库存时长在三四个月左右的车辆,销售人员可能会告知消费者。但对时间更久的库存车,大多数销售人员则会含糊带过,除非客户有意追问。更甚者,有

些经销商在销售过程中,完全不会提及。只强调车辆在出库前会做一次全面检查,这也在一定程度上掩盖了车龄。

对于这种情况,记者在这里提醒大家,这时你只需打开汽车引擎盖,厂家标明的车辆型号、出产日期便一目了然。

此外,要是一款车降价降得有些离谱,你也许要留个心,看看它的车龄到底有多久。

“一般来说,库存三四个月的车,性能不会有大的改变。如果这时候经销商有较大让利,消费者算是捡了个便宜。”某汽车俱乐部总经理方兆春表示,消费者要是会选,根据自己的

需求,库存车里也能淘到性价比高的产品。

不过,方兆春认为,库存车也有一个保质期,超过了这个时限,别管车价有多便宜,消费者最好还是不要买。

“两年以上的车因为存放时间太长,很多部件看着新,但实际上可不一定。不仅上路危险,而且日后的维修保养也很麻烦。”方兆春提醒大家,而像这种两年以上停放不开的车子,很多零部件会老化,其寿命会比正常使用状态中短得多。而且这些低价处理的库存车,可能是即将退出市场甚至是已经退出市场的车型,在日后的维修中,说不定连配件都很难找。

C

购买库存车注意事项

记者了解到,一些比较规范的经销商,一般会将库存三个月以上的车辆每周发动一次,每个月调整一次轮胎,进行电压、机油等常规检查。但有些经销商并不会这样做,且不在少数。

因此,当你买到一辆库存车,在提车时一定要仔细检查车身。这里我们为你整理了以下几点注意事项:

1.直截了当看外观。目前绝大多数4S店的商品车露天停放比较多,首先要仔细查看车辆外观有没有碰撞刮擦所留下的瑕疵;再者由于长期风吹日晒雨淋,选车时最好逐一检查车

门、车窗、天窗、刮水片等橡胶塑件有无老化、龟裂;另外,记得打开全部车门,查看车门是否因缺油发出异响,内部的橡胶件有没有老化,车窗操纵是否正常;而轮胎和备胎的检查更是马虎不得,必要时最好进行轮胎充气、放气的调整。

2.发动机心脏仔细看。打开发动机引擎盖,观察发动机内各液面是否正常,并结合说明书查看发动机油液的保质期(一般机油的保质期为半年,防冻液的保质期两年);查看电瓶是否正常,绿灯表示正常,其余颜色表示不正常需要更换;检查引擎皮带

的松紧度并查看皮带有没有老化。

3.检查小零件。检查车辆的电气系统,检查雨刮、喷水器是否工作正常;检查各车灯,如前大灯、小灯、制动灯、转向灯、防雾灯、牌照灯、车厢灯等是否工作正常;检查喇叭是否响亮,座椅调节器、空调、音响系统等功能性部件是否完好。

此外,除了选车前做一些检查外,买下后最好再进行一些常规的保养,比如更换机油、机油格,对各连接部件等进行润滑,保证行驶顺利。

据《青年时报》

1月汽车销量251.95万辆

同比增长0.23%

2017年2月13日下午,中国汽车工业协会信息发布会在京召开。中国汽车工业协会秘书长助理许海东公布1月份汽车产销数据,1月份汽车产销分别为236.9万辆和251.95万辆,同比分别下降3.86%和微增0.23%。

受购置税优惠政策退坡、春节有效工作日减少等因素影响,1月乘用车销量同比略有下降。乘用车四类车型产销情况看,相比上年同期,轿车产销分别下降6.7%和3.0%;SUV产销继续保持增长,增速放缓,分别增长9.0%和10.5%;MPV产销增速分别下降为23.7%和21.1%;交叉型乘用车产销分别下降37.6%和28.4%。

1月新能源汽车产销分别为6889辆和5682辆,比上年同期分别下降69.1%和74.4%。其中纯电动汽车产销分别完成5857辆和4978辆,比上年同期分别下降63.8%和67.8%;插电式混合动力汽车产销分别完成1032辆和704辆,比上年同期分别下降83.2%和89.5%。

新华

鸡年汽车政策第一锤 砸向新能源

中国新能源汽车在2016年发展迅猛,以全年销量超过50万辆,同比增长53%的“大数”超过美国成为新能源汽车销量全球第一大国。但飞速发展的背后也有隐忧,除了新能源车普及亟须续航里程的提升、充电设施的完善等技术问题,也有新能源车企骗补等产业乱象。为此,鸡年的汽车政策第一锤就砸向了新能源汽车。

工信部2月4日在官网上公布了因骗补而对7家车企的行政处罚书。记者注意到,在行政处罚书中,工信部披露了上述7家车企骗补的事由,并暂停“黑榜”企业申报新能源汽车推广应用推荐车型资质,撤消了各家公司不符合规定的车型公告资格,并限期2个月时间整改。这也是工信部继去年9月对苏州金龙等4家企业作出行政处罚之后,第二次就新能源汽车骗补行为对车企进行追责。至此,已有11家车企因为骗补行为被正式处罚。

一方面是在加大惩罚力度,一方面国家有关部门审批新能源汽车新项目的速度也在提速。中国汽车工业协会副秘书长许艳华表示,新能源汽车市场化要有两大必要条件,一是新能源汽车在性价比上和传统车比有竞争优势,二是充电基础设施发展基本满足充电需求。中国已经在新能源汽车要巩固和扩大这一优势必须要政策力、制度力和市场力“三力合一”,由政策驱动为主转向市场驱动为主。 据《北京晨报》

SUV单极拉动 自主品牌增长存隐忧

受益于SUV市场销量增长,自主品牌乘用车顺势成长,市场占有率快速提升。总结自主品牌强势崛起的原因,中汽协副秘书长帅建华认为:“2016年自主品牌SUV销量526.8万辆,同比劲增57.6%,市场份额比上年同期增加了58.2%,从销量结构来看,自主品牌份额的提升主要是由于SUV市场的拉动。”

不过,在乘用车市场,轿车仍然是自主品牌的短板。2016年,自主品牌轿车共销售234万辆,同比下降了3.7%,占轿车总销量的19.3%,比上年同期下降1.4个百分点。企业过于倚重SUV车型也降低了在未来发展中的抗风险能力。 据《北京商报》