

新能源二手车“渐入佳境”： 保值率上扬 市场持续升温

本报记者 尹丽梅 童海华 北京报道

在二手车市场，“电动汽车不保值”，燃油车保值率可以“吊打”电动汽车，在很长一段时间内几乎是行业共识。不过，这样的局面正在发生改变。

8月1日，中国汽车流通协会和精真估联合发布的《2022年7月中国汽车保值率研究报告》(以下简称“《报告》”)显示，新能源车保值率稳定。在3年车龄新能源汽车保值率榜单中，保时捷帕拉梅拉插电混动车型以83.2%的保值率位居第一，欧拉黑猫和Model X分别以75.8%和72.6%的保值率位

保值率走高

动力电池能量密度的提升，充电桩等基础设施完善等因素，推动了新能源二手车保值率的上涨。

“二手车保值率”是旧车实际成交价格和新车官方指导价的比例。“二手车保值率”一直是衡量二手车价值的关键指标，被誉为汽车价值生命的“第二周期”。

长期以来，相较于燃油车，新能源汽车保值率表现不佳。根据中国汽车流通协会公布的数据，2021年11月，实际成交3年车龄的电动二手车保值率为0.41，特斯拉(NASDAQ: TSLA)是电动车中最保值的品牌，但其三年二手车保值率也仅为0.62，奔驰、宝马燃油车保值率分别则为0.79和0.74。

近两年，行业内一直在通过提高续航里程等举措，试图解决新能源二手车保值率较低的问题。可以看到，随着各种尝试的落地，二手车保值率已经体现出变化。

《报告》显示，7月新能源车保值率整体保持稳定，其中保时捷插电、纯电车型保值率均略有

下降，特斯拉Model Y、科莱威CLEVER、荣威RX5 ePLUS保值率均有小幅上涨。与此同时，7月，特斯拉保值率高于英菲尼迪、捷豹等传统豪华品牌。电动汽车品牌蔚来在“自主品牌保值率TOP15”中排名提升，保值率超过了多个传统品牌。

记者还注意到，《报告》还显示，插电混动型正在分流燃油车的份额。在油价偏高的情况下，二者之间的替代趋势已经形成，即便二手的混动车型也有明显的能耗优势。

“去年下半年至今，2017年出厂的纯电二手车市场价几乎翻了一番。这不仅说明市场对新能源二手车的认可度大幅提升，也意味着过去被低估的保值率正在理性回归。”北京车易得新能源科技有限公司创始人沈文军近日在接受媒体采访时表示，续航里程在100公里左右、6年车龄的北

汽新能源EV150，去年成交价约为一万元，如今已接近2万元。新能源汽车保值率的上升受到了多方面因素影响。中国汽车流通协会方面表示，远程OTA成为新能源二手车保值的“利器”，车主通过远程OTA升级可以实现技术的迭代升级。

业内受访人士对记者表示，供应链短缺以及原材料价格上涨，动力电池能量密度的提升，充电桩等基础设施的完善，油价在全球范围内大幅上涨，新能源汽车产业快速发展，是新能源二手车保值率上涨的重要原因所在。

“政策推动也是新能源汽车保值率上升的重要因素。政策的推动使新能源汽车市场渗透率不断提升，政策也逐步打通了二手车流通的各个堵点，新能源二手车市场转好回暖，保值率也随之上升。”上述成都市某二手车商对记者表示。

车型比较保值，转手较快。”成都市某二手车商告诉《中国经营报》记者，许多二手车商去年还对新能源二手车的生意兴趣寥寥，一般都是有需求才会针对性地去找车源，但今年越来越多的二手车商愿意收新能源二手车，一些热门新能源二手车流转速度甚至高于燃油二手车。

多位受访业内人士对记者表示，随着新能源汽车市场的发展，电池能量密度提高，充电桩等基础设施完善，新能源汽车的保值率相较于此前已经有了明显的提升，新能源二手车得到了越来越多消费者的认可。

下降，特斯拉Model Y、科莱威CLEVER、荣威RX5 ePLUS保值率均有小幅上涨。与此同时，7月，特斯拉保值率高于英菲尼迪、捷豹等传统豪华品牌。电动汽车品牌蔚来在“自主品牌保值率TOP15”中排名提升，保值率超过了多个传统品牌。

记者还注意到，《报告》还显示，插电混动型正在分流燃油车的份额。在油价偏高的情况下，二者之间的替代趋势已经形成，即便二手的混动车型也有明显的能耗优势。

“去年下半年至今，2017年出厂的纯电二手车市场价几乎翻了一番。这不仅说明市场对新能源二手车的认可度大幅提升，也意味着过去被低估的保值率正在理性回归。”北京车易得新能源科技有限公司创始人沈文军近日在接受媒体采访时表示，续航里程在100公里左右、6年车龄的北

汽新能源EV150，去年成交价约为一万元，如今已接近2万元。新能源汽车保值率的上升受到了多方面因素影响。中国汽车流通协会方面表示，远程OTA成为新能源二手车保值的“利器”，车主通过远程OTA升级可以实现技术的迭代升级。

业内受访人士对记者表示，供应链短缺以及原材料价格上涨，动力电池能量密度的提升，充电桩等基础设施的完善，油价在全球范围内大幅上涨，新能源汽车产业快速发展，是新能源二手车保值率上涨的重要原因所在。

“政策推动也是新能源汽车保值率上升的重要因素。政策的推动使新能源汽车市场渗透率不断提升，政策也逐步打通了二手车流通的各个堵点，新能源二手车市场转好回暖，保值率也随之上升。”上述成都市某二手车商对记者表示。

多方协力促发展

为解决消费者对于电动汽车保值率的顾虑，不仅车企等在加大布局，政府也欲在政策层面予以支持。

自2015年以来，我国新能源汽车产销已连续7年位居全球第一，新能源二手车市场的规模也越来越大，这样的成绩引得包括车企等众多市场主体入场“掘金”。

记者梳理发现，目前特斯拉、小鹏、理想、蔚来等新能源汽车大厂均已纷纷布局二手车市场，开始了官方认证二手车业务的拓展之路。

作为全球电动汽车的引领者和颠覆者，特斯拉是较早推出官方二手车服务的新势力车企之一。特斯拉官方认证二手车相关负责人此前曾介绍，特斯拉官方二手车服务是由特斯拉公司自主运营的业务，通过官方渠道进行严格的车辆筛选，以及按照特斯拉官方的二手车标准进行整备后，并经过多重考验的特斯拉二手车才会在特斯拉官网的“认证二手车”界面上线。

据悉，通过官方认证的特斯拉二手车将继续享受新车的8年电池和驱动单元质保，以及4年或8万公里中剩余的质保，同时可额外享受1年或2万公里的二手车质保。特斯拉有关人士此前曾披露，2021年特斯拉官方认证二手车销量同比增长17%，其二手车业务取得了不错的成绩。

蔚来汽车的官方二手车服务于2021年1月推出，也受到了诸多关注。蔚来汽车相关负责人此前曾对记者表示，蔚来官方二手车的特色在于，蔚来设定了严格的品控标准，为用户提供专享服务保障和官方权益，即所有官方二手车均经过286项新能源车专项检测，借助全量用车数据分析，保证官方二手车车况信息透明可追溯；提供原厂配件整备，并通过SONAX车辆翻新技术及软硬件升级，保障车辆高质量交付；蔚来创新的换电模式，保障了服务运营网络内的电池健康，打消了二手电动车电池衰减

的顾虑。小鹏汽车也于去年11月在广州车展期间推出X-CERTIFIED官方认证二手车品牌。据悉，X-CERTIFIED小鹏官方二手车服务通过智能分析线上线下二手车交易数据及车况实时监测等大数据信息，能够为小鹏汽车做出更加客观、公正、透明的估值，促进可持续发展的二手车交易服务生态。

业内受访人士认为，造车新势力开拓新能源二手车市场，不仅能增加自身的业务辐射，更重要的是，能够对新车的销售起到促进作用，这样的做法也能够有效提高新能源二手车的保值率。

“车企官方认证二手车，有优质的二手车源做保障，有规范的检测、评估流程，以及原厂质保、售后服务等，加上车企品牌背书，解决了消费者购买二手车信息不对称的痛点，能够促进新能源二手车市场的发展。”中国汽车流通协会副秘书长罗磊表示。

与燃油车不同的是，电动汽车



今年以来，越来越多的二手车商愿意收新能源二手车，一些热门新能源二手车流转速度甚至高于燃油二手车。

本报资料室/图

在拥有较长的行驶里程后，其动力电池会出现不同程度的衰减。为解决消费者对于电动汽车保值率的顾虑，不仅车企等在加大布局，政府也欲在政策层面予以支持。

据悉，为了解决电池衰减这一问题，并加强动力电池回收体系建设，8月3日，工信部发布消息称，将研究制定《新能源汽车动力电池回收利用管理办法》和行业急需标准，健全动力电池回收利用体系，支持柔性拆解、高效再生利用等一批关键技术攻关和推广应用，持续实施行业规范管理，提高动力电池回收利用水平。

新能源汽车与燃油车最大区别是动力电池替代了发动机，动力电池占新能源汽车成本大头，然而，动力电池保值率的评估一直是一个难题。去年，中国汽车流通协会历时3年研究编制的《二手车电动乘用车鉴定评估技术规范》发布，进一步完善新能源汽车的二手车评估标准。这将促进新能源二手车市场的进一步发展。

与燃油车不同的是，电动汽车

蔚来7月交付量同比增长26.7% 李斌喊话供应商顶住压力

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“蔚来ET7在6月份的交付猛增基础上，原计划在7月迈上一个新阶段，但是，因为铸件供应不足，导致7月生产较计划减少了数千辆。”7月31日，在

平均终端售价超过42万元

值得一提的是，据接近蔚来的人士透露，由于订单需求强劲，蔚来本有望在7月再创销量新高。但由于个别零部件供应问题，导致ET7和EC6产量降低，从而影响了交付数。

今年6月，蔚来交付新车12961辆，创下月度交付量的新高。据悉，连续两个月销量破万也给市场带来很强的信心。蔚来H股8月1

持续布局加电网络

发布销量的同一天，记者从蔚来方面了解到，首座蔚来与壳牌合作的充换一体站——厦门同安壳牌站正式上线运营。该站是蔚来在全国布局的第1048座换电站、第1777座充电站，站内建有1座第二代换电站和2根180kW超充电桩。

据悉，厦门同安壳牌充换一体站的投运，标志着蔚来与壳牌在电动汽车能源领域的合作正式

首座海外工厂落成

除了拓展国内布局外，蔚来海外布局也取得明显的进展。7月29日，匈牙利外交与对外经济部部长彼得·西阿尔托(Szijártó Péter)与蔚来欧洲副总裁张晖在匈牙利首都布达佩斯联合宣布，蔚来在匈牙利佩斯州投资建设的蔚来能源欧洲工厂将于9月投入运营。

2022年蔚来合作伙伴日上，蔚来创始人、董事长兼CEO李斌现场喊话道：“拜托各位供应商伙伴顶住压力。”

《中国经营报》记者从蔚来方面了解到，刚刚过去的7月，蔚来共交付新车10052辆，同比增长

26.7%。今年前7个月，蔚来交付新车60879辆，同比增长22%。

数据显示，蔚来累计已交付227949辆。这也意味着，2022年本轮疫情缓解后，蔚来销量迅速回升，已连续两个月破万，表现出稳定的上升势头。

“新车陆续上市交付，让市场对蔚来接下来的表现充满期待。”蔚来方面表示，“随着更多品牌的新能源车进入市场，目前新能源车市场走势出现分化的趋势，部分品牌开始出现优惠促销。蔚来车型的终端价格一直保持稳定，呈现坚挺状态，平均终端售价超过42万元，这也是市场对其持续看好的重要原因。”

有关数据显示，目前，蔚来在中国市场已累计建成换电站1048座(其中高速公路换电站271座)、充

电站1777座(充电桩10222根)，接入第三方充电桩55万根，累计为用户提供超1000万次换电服务。

根据规划，蔚来2025年将在全球范围内累计建成4000座换电站，其中中国以外市场的换电站约1000座；168条Power Up Plan目的地加电路线。蔚来方面称，公司将持续布局“可充可换可升级”的全场景能源服务体系，为用户提供更便捷、舒适的出行体验。

务的效率，为欧洲用户带来更好的用车体验。”蔚来方面表示，继进入挪威市场后，今年下半年，蔚来的产品与全体系服务将在德国、荷兰、瑞典、丹麦正式落地。“蔚来能源欧洲工厂的投运，将助力蔚来在上述国家的换电站建设，为当地用户做好提供换电补能服务的准备。”

美孚1号车养护品牌焕新两周年： 以专业奔赴汽车后市场的黄金时代



7月27日，对于美孚1号车养护是一个特别的日子，它迎来了品牌焕新的两周年纪念日。

回望过去的两年，面对后市场行业出现的不确定性，全新的美孚1号车养护始终以坚定的韧性稳步前行，与经销商、加盟商休戚与共，致力于打造可持续的后市场新生态。

今年以来，美孚1号车养护不仅率先在行业内实现复工复产，更在面临考验的环境中保持了稳健的增长态势。据美孚1号车养护统计，截至目前，美孚1号车养护的线上注册用户数同比增长1.5倍，线上活跃用户数同比增长2.8倍。

与此同时，对长期主义的坚守初见成效，美孚1号车养护门店的客户品质持续提升。美孚1号车养护数据显示，今年臻选门店的月进店客户中，新客户占比达60%，30万元及以上车型占比达41%；品牌整体的客户满意度达98%，品牌净推荐率(NPS)接近98%。

正如乎创董事兼总经理曾红卫所言：“关键时期，每一家门店都是品牌坚实的脊梁，我们将继续苦练内功，坚持以专业为门店赋能，坚持对每一位客户负责。”

专业化赋能门店

亮眼成绩的背后，是美孚1号车养护始终与众多加盟伙伴携手同心，稳扎稳打各项基础能力建设，切实解决门店运营中具有共通性的难题。2020年8月，美孚1号车养护研发中心落户武汉，数字技

术研发与实践持续提升。

2021年6月，美孚1号车养护线上学堂正式开放，来自五湖四海的加盟伙伴均可在线获取前沿的门店管理课程。2021年9月，美孚1号车养护技术中心在上海外高桥开业，承载各类专项培训与试点项目，品牌在服务标准化落地上的布局基本完成。

从底层的数字化设计来看，如今的美孚1号车养护门店主可以依托门店营销报表、智能补货提醒等功能，实时了解、诊断经营情况，优化备货和仓储管理，充分节约门店日常经营中的资金和时间成本，实现经营效率的有序提升。

从落地的培训指导来看，围绕“一个培养目标、五项基础能力、四种岗位类型、四种培养模式、四级评估标准”的人才培养体系，门店内各个岗位、各个层级的员工都能轻松获取匹配的培训支持。目前，已经有数万人次的门店员工完成了各项岗位培训，众多年轻技师、店长正成为区域门店里冉冉升起的服务明星。

即使今年受特殊时期影响，依旧通过远程沟通、线上教学等，尽最大努力给到门店各项培训支持。此外，美孚1号车养护还开发了针对数字化工具使用、社交媒体传播、客情维系管理的培训课程，用更创新的内容、更多元的设计思路，来帮助门店提升运营效率。

美孚1号车养护未来还将根据门店的实际需求，提供专业的远程技术支持，目前总部正在孵化远

程技术支持团队，帮助技师获得即时的技术辅导。

品牌运营多样化

从门店到消费者，专业不仅带来了车养护生活中的各项便利，更成就了众多车主心中美好的品牌记忆。从郑州、西安、天津的多轮爱心捐赠活动，到上海复工复产后的免费搭电救援，美孚1号车养护助力门店复工，也守卫了众多车主的安全出行。

依托埃克森美孚在一些赛事上的合作资源，结合品牌特性，为消费者带来更加个性化的品牌体验。其中，针对更加年轻化、个性化的体验需求，由美孚1号车养护主办的“为梦想加油”全国卡丁车城市赛正陆续登陆深圳、佛山、成都、重庆、武汉、南昌、宁波等地，为消费者带来贯穿夏日的竞速狂欢。

与此同时，美孚1号车养护持续策划针对资深用户的线下会员活动(如“1号体验官”)，以期更好地了解目标消费群体的实际需求，增强情感连结。

今年7月，针对更加资深的品牌玩家“1号体验官”，美孚1号车养护还推出了上海区域的户外露营活动，通过互动式、定制化的同城线下聚会，与消费者共创畅玩车生活。

对于未来发展规划，美孚1号车养护将持续深化线下门店招募能力，通过大型加盟活动、中小型沙龙等方式，在大湾区、长三角、京津冀、中原地区以及西南重镇开辟拓店主战场。

美孚1号车养护方面表示，预计到2030年，美孚1号车养护臻选店将突破4000家，门店总数将突破50000家。可以看出，美孚1号车养护的布局速度保持了一贯的稳健，不盲目追求扩张，稳扎稳打练好“内功”以专业赋能门店，相信汽车维保行业的新生态中，这样能够沉下心来企业将大有可为。 广告