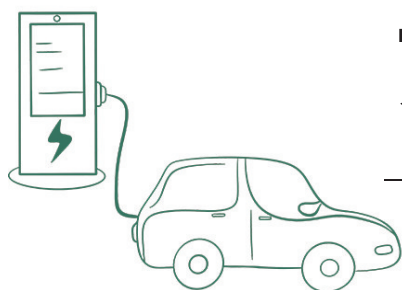




新能源汽车在充电站充电。



市民在商场体验新能源汽车。



方向盘上的绿色生活

——周口中心城区新能源汽车消费市场走访见闻

□记者 邱一帆 文/图

如今,在周口中心城区,新能源汽车随处可见。展厅里前来看车咨询的市民络绎不绝,充电站点不少车主排队等候补能……一幕幕场景,映照出市民的出行方式悄然升级。对比燃油车,新能源车手机里的电费账单,让用车成本一目了然。

在记者采访中,大家选择新能源汽车的理由很朴实:号牌政策好、用车成本低、日常出行便利。

绿牌成了“硬理由”

10月11日上午,在周口吉利新能源汽车销售体验中心,展厅摆放着多台样车,展台前的洽谈区座无虚席。销售经理李岩被几名客户围着咨询。他介绍,进入四季度后,店内客流较前期明显上升,周末一天接待的客户量,能抵得上平时两三天。

“现在进店的客户,问得最多的是新车什么时候能到,特别是星愿等热门车型,得等一两个月才能到货,对车价反而不太在意。”李岩说,即便如此,仍有不少客户选择下单、排队等车。如果车辆不能按时交付,公司会对客户作出相应补偿。

在周口比亚迪专卖店,记者遇到了在中心城区一家事业单位上班、50岁的市民刘先生。他原本打算选购燃油车,跑了几家4S店对比后,最终改变了主意。

“我算过一笔账,油车通勤一个月油费得五六百元,电车充电大概一百多元。”他说,自家小区配有固定车位,因此更倾向选购电车。对他而言,购车不只看车价高低,日常使用成本成了更重要的衡量标准。

在周口宏德一汽大众4S店内,新上市的ID.AURA T6新能源汽车摆在展厅显眼位置。这款中型纯电SUV空间宽敞,吸引不少家庭用户驻足体验。展厅里,销售人员一边演示车机功能,一边耐心解答客户关于续航、充电等问题。

“这部分客户更看重用车成本和便利功能,品牌因素反而不是最主要的。”该4S店销售顾问刘胜男介绍,今年前三季度客流和成交量较去年同期有明显增长,其中不少是家庭第二台车。客户结构也在发生变化,过去购车群体以年轻人为主,如今40岁以上的客户明显增多,大多是为孩子购置或家庭车辆置换。

“我经常外出,有时会遇到城市限行,买新能源汽车、挂绿牌,就不必再考虑限行问题,这也是我购买新能源汽车的原因之一。”顾客胡先生说,在他看来,绿牌带来的通行便利,是实实在在能享受到的好处。

充电越来越方便

10月12日中午,记者来到中心城区一处周口政道公共充电站,发现站内车位基本停满车辆,有的车主趁着吃饭间隙为车辆补电。车主刘女士的车正在充电,屏幕显示还需20分钟充满。这辆车她开了不到一年,累计行驶1.5万多公里。

“最直观的感受就是省钱,而且在市区充电越来越方便。”她翻出手机里的用电记录告诉记者,“起初我担心新能源汽车的续航和充电问题,开了一段时间发现,日常通勤、接送孩子电量完全够用。节假日跑长途,高速服务区的充电桩也越来越多。”

车主李先生驾驶吉利新能源汽车驶入充电站。他打开车机导航,周边充电桩的位置、空闲数量一目了然。“中心城区的充电站布局越来越密,走到哪儿都能找到充电桩。”他说,出门前先查看沿途充电桩,跑起来心里更有底。

此外,记者发现多位新能源车主提到同一个词——换电。“我最看重这辆车的换电功能,几分钟就能换完,比原地等待充电快得多。”陈先生驾驶的是支持换电功能的蔚来车型。在他看来,换电解决的不只是时间问题,更缓解了

“里程焦虑”:不用时刻惦记剩余电量,不用提前规划充电点位,体验感和油车一样。

有车主坦言,换电体验是否顺畅,和换电站的分布密度、高峰时段排队情况紧密相关,市区站点覆盖面基本够用,但长途出行时,仍需要提前查看高速服务区站点位置。

车主们也不回避新能源汽车使用过程中遇到的问题。车位与私人充电桩的安装,是大家提及最多的话题。拥有车位张女士说,她经过和小区物业多次协调,才成功在车位安装私人充电桩;没有固定车位的车主则相对麻烦,只能依靠公共充电桩补能。另有车主提到冬季续航缩水问题:“冬天开暖风,续航会打折扣,需提前规划好路线。”还有车主反映,部分老旧小区电容有限,想要安装私人充电桩,需要和物业、供电部门沟通协调。

近年来,随着新能源汽车保有量持续攀升,为破解群众充电难、充电贵难题,我市将充电站建设列为重要民生工程,推动充电基础设施从“补空白”的数量增长,向“提品质”的升级跨越。一个个充电桩,已经成为城市公共服务看得见、摸得着的一环。

混动车型受欢迎

自主品牌新能源汽车已成为周口市消费主力,特斯拉等外资品牌同样具备较强市场竞争力。而对于偏好燃油车的消费者来说,现阶段燃油车型依旧是适配自身需求的选择。不过,随着新能源汽车的快速崛起,燃油车过去的市场主导地位正在逐步转变,在不少消费者的购车清单上,燃油车更多作为备选方案出现。

“面对新能源汽车的冲击,传统燃油车企在优化燃油车型的同时,加速布局油电混动产品,低速用电、高速用油,兼顾节能与续航,混动车型成为吸引消费者的重要卖点。”东风本田周口瑞尚店销售顾问丁丽说,来店咨询混动车型的客户中,不少是既想体验电驱动的平顺,又不愿放弃加油便利性的务实型买家。

开了多年手动挡燃油车的车主王先生表示,在新能源汽车快速发展的当下,发动机机制

造技术也在持续迭代升级,燃油车远未到被市场淡忘的地步。他本人依旧偏爱手动挡带来的驾驶质感。

周口爱车港汽车养护中心负责人韩星从事汽车维修20多年。他介绍,门店过去维修业务以燃油车为主,如今新能源汽车进厂维保数量持续上涨,这和本地新能源汽车保有量增长直接相关。不过,燃油车维修业务仍占据相当比重。从维修项目来看,新能源汽车维保多集中在轮胎、刹车、空调滤芯等常规项目。

新能源汽车正逐步走进周口寻常百姓家,成为越来越多家庭的日常出行选择。市民出行方式悄然转变的同时,也对充电设施布局、车辆售后服务等配套体系提出了更高要求。可以预见,随着新能源汽车的配套服务日益完善,群众出行将更加便捷。