

购买电轿，要注意哪些问题？

首先，要拨开价格的迷雾：

市售电动汽车价格一般介于8万至30多万元之间，但也有一般感觉是价格高的可能有水分，价格低的质量上缺乏保障。这里首先要弄清电动车的成本怎样。一般一辆品质好的电动车，其出厂成本在最低都要6万元以上，加上经销商的各种税费，一般售价超出8万元是应当的。当新款的推出，考虑到前期开发的投入，价格一般在一定时期内也会较高，“只会买错，不会卖错”一定程度上体现了当前电动汽车行业的销售现状。

其次，辨清宣传的真伪：

任何一个电动汽车销售点，都宣传自己经销产品的优点，避开缺点。由于电动汽车并非像电动观光车和电动高尔夫球车等场地车制造那么简单，其所涉及的专业领域非常广泛，包括电子、机械、电机、电驱动系统、电池等，消费者不太可能清楚其中的专业知识，因而购车带有一定的盲目性，购车时往往被能言善辩的营业员“说服”。营业员的说服词是否合理，消费者自己心里必须有个底。营业员在宣传企业实力和规模时，要看看其管理水平如何。如果不是9000认证企业一般可考察企业管理控制水平；是不是专业生产厂家，大致能反映该企业介入电动车的专业程度；是不是一个企业或集团下属的有限责任公司，也能大致反映该生产单位承担风险的决心和能力等。营业员在宣传产品特性时，消费者要看看是否实际、可靠。

再次，区分配置的优劣：

电动汽车配置选择不仅仅是成本和使用寿命问题，更主要的是驾驶员的安全问题，这一点消费者必须充分认识。关于配置状况消费者一般可以从以下几个方面入手。

- 1、看外观。如外露部件表面是否清洁无污渍；镀铬件色是否均匀、光亮；尤其是否光亮、饱满、无色差。
- 2、了解整车技术指标。主要有车速、续航里程、百公里耗电、电机功率、充电器和控制器的技术参数、电池的品种和特性等。
- 3、试驾了解性能。消费者亲自试驾电动汽车，了解性能状况十分必要。如刹车的制动性能，实际的行驶距离，恶劣骑行条件下（如负载超重、上坡、路况较差）车子的骑行状态。

最后，了解售后服务水平：

电动汽车的售后服务很重要，它的维护、维修不等同自行车或摩托车，这里不仅因为电动汽车涉及的领域较多，还因为国家目前并无统一的零部件标准，各厂家许多配件的技术参数都不相同。消费者要了解经销商的专业知识、维修能力和营销维修网点分布。看看生产厂家对经销商维修能力的认定水平，以确定买的放心，用的舒心。

注意事项

购买必须要求提供正规的发票和保修卡，避免买到假货

必须调查了解清楚有没有地方优化政策，电动汽车作为新能源车，国家可能有补贴

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/baike/3729.html>