

车·综合

酷暑天,车市却“冷热不均”

□记者 许晓洁 文/图

夏季天气热,很多人不愿出门看车,于是夏季成为车市的传统淡季。今年的情况如何?新车市场和二手车市场情况是否相似?请跟洛阳晚报记者到市场上看一看。



车展里看车的人络绎不绝

新车市场:淡季销售不容易

新车市场促销很热闹

8月2日是农历七月七,相传为牛郎、织女相会之日。在九都东路的4S店聚集地,七夕的节日气氛相当浓厚,各家4S店门前都摆放着彩虹门,上面写着七夕的各项促销活动。

采访中,记者了解到在最近半个月中,4S店的各种团购会也搞得轰轰烈烈,你方唱罢我登场。

7月20日,东风悦达·起亚洛阳悦达店参加了厂家组织的万人团购会,由于当天该店推出的活动优惠幅度非常大,消费者在该店订车的数量达到60辆。7月27日,东风日产洛阳威丰店举办团购会,订车数量可观。8月2日,长城洛阳众山伟业店举办团购会,订车数量令店方满意。

淡季购车或为好时机

促销之后,销量可观,车市似乎表现出淡季不淡的形势。事实真的是这样吗?

我市某4S店市场部经理表示,虽然7月销量达到销售

目标,但销量跟旺季不能比,就算跟去年同期比,销量也有下降。还有4S店负责人表示,从进店客流量就能看出是淡季,更别提销量了。

淡季日子不好过怎么办?低价才是硬道理。不少4S店市场部经理说,淡季里的价格相当低,能不赔钱卖车已经不错了。

或许是为了减小传统淡季的影响,或许是为了给下半年销量打基础,近期不少品牌推出了新车或改款车。

在新品中,哈弗H2无疑是吸引眼球的,虽然普通版哈弗H2在7月中旬才到店,但截止到8月2日,长城洛阳众山伟业店已订车近30辆。启辰R30也是7月中旬到店,3.99万元起的价格、新一代日产HR12DE的1.2升发动机,对刚上班的年轻人来说非常有吸引力。小改款方面,东风悦达·起亚新K3已到店,变化主要体现在中网的颜色和后保险杠的形状上,全系标配外后视镜电加热功能。上海大众途观小改款也已经到店,配置有所提高。

二手车市场:不乏精彩

“今年7月的销售业绩是自开业以来最好的,这个月销量最好的一天连销带订11辆车。”车汇一汽车销售服务有限公司市场部经理鲁文静说,他们店近三个月的业绩呈现出越来越好的态势。

阳光二手车评估师张龙伟说,他们店6月、7月的销量在全年名列前茅,夏季的整体业绩虽然不如冬季,但是要好于春季。

难道二手车市场不受天气热看车人少的影响?答案并非如此。

鲁文静表示,去年夏季,他们店确实感觉到淡季的影

响,于是今年他们主动查找问题,根据人们的购车心理调整了店内车型。她说,夏季买车,很多人是用来过渡或练手的,因此10万元以内的小型车卖得最好,很少有人会在夏季买30万元以上的车。从5月开始,他们就储备10万元以下的小型车,果然收到不错的效果。

张龙伟说,定位准确的确很重要,可除此之外,天气也在一定程度上帮了有展厅的二手车车商。他说,一是展厅购车环境舒适,顾客愿意在这里停留,顾客停留时间长,成交的概率也就更大;二是天气热出门闲逛的人比较少,凡是进店看车的人购车意愿大多比较强烈。



8月2日下午5点,由长城哈弗河南省首家A+级4S店洛阳冠骏举办的“团购有理、省钱无罪——长城哈弗夏季秒杀牡丹广场专属团购会”在涧西区牡丹广场拉开帷幕。本次活动以H2、H6为主打车型,现场人气火爆。活动期间,洛阳冠骏4S店共获订单近20个。

据悉,本周六,洛阳冠骏4S店将在5111厂中区内大操场举办洛阳冠骏5111厂专属团购会 山岭 摄



8月1日至3日,海马S7乐驾嘉年华活动在洛阳市火热进行。洛阳、郑州两市的主流媒体及众多海马汽车用户参与了此次活动。本次嘉年华活动为洛阳市的消费者提供了一个零距离、全方位感受海马S7产品魅力的平台,让消费者充分感受这款技术型SUV明星车型的驾驶质感。海马S7近期在业界首推“终身免费保养”服务 筠杰 摄



未来,汽车维修、保养也可货比三家

□李雨璐

近日,国家工商总局发布停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作。自10月1日起,从事汽车品牌销售的汽车经销商(含总经销商),将按照新规定将其营业执照中经营范围一项统一登记为汽车销售。

此公告一经发布,立即引发业内人士的广泛关注。有业内人士表示,随着汽车行业的发展,汽车售后市场垄断和暴利问题愈发严重。现行的《汽车品牌销售管理实施办法》却在一定程度上“支持”了汽车总经销商们的这种垄断行为。因此,为了解决汽车行业售后为人诟病的问题,新规定的实施刻不容缓。

其实,现行的《汽车品牌销售管理实施办法》(以下简称《办法》)是在2005年4月1日实行的。在我国汽车行业高速发展的初期,《办法》的出台有效规范了汽车品牌的销售行为,促进了汽车市场的健康发展,保护了消费者的合法权益。但随着我国汽车市场的不断繁荣,汽车保有量的不断攀升,《办法》所带来的汽车售后市场垄断弊端也日益显露。

例如《办法》规定:汽车品牌经销商应当在汽车品牌供应商授权范围内从事汽车品牌销售、售后服务、配件供应等活动。也就是说,经销商只能提供供应商授权品牌的汽车配件,品牌配件供应的垄断也是造成汽车售后市场暴利的主要原因。

但国家工商总局此次公告的发布,意味着汽车销售的总经销商制度被打破,从“某品牌汽车销售”到“汽车销售”,汽车经销商不再需要总经销商授权,就可以扩大自身的经营范围,不再限于某品牌,汽车流通将更加市场化。

未来,“汽车大卖场”“汽车超市”将出现在消费者的生活中。在售方面,制定加价标准和严控原厂配件外流的汽车经销商利润保障模式将被打破。按照国家工商总局此次发布的新公告,汽车经销商既可以销售多个品牌汽车,也可以提供多个品牌的汽车维修服务。消费者修车不必再限于某家4S店,谁家技术好、价格公道就选择谁家。如此一来,传统汽车售后行业的利益链必将被打破。

我们可以想象,未来消费者不仅可以去一家4S店享受多个品牌的汽车维修、保养服务,同时还能做到货比三家。