

车市 动态

车市促销 各出奇招

本报记者 董文俊 张继疆

6月18日,原价11.98万元的北京现代悦动,成为北京现代信阳和润4S店推出的首款可享受7.5折的特价车;

6月19日,吉利汽车信阳豫通旗舰店开业,现场订车30台;

6月20日,中岩别克“年中冲量”团购会,现场订车63台;

6月21日,一汽大众奥迪“礼赞300万感恩回馈”,原价23万元的A3,特价仅需19.9万元,当天现场订车70台;

6月27日,利星奔驰、宝莲常宝马、锐达比亚迪、悦达起亚、中岩别克、豫通帝豪、广汽传祺信阳骏海店,七家4S店同时举办年中促销活动,当天仅广汽传祺信阳骏海4S店就定出21辆。其中,中岩别克借新威朗上市一周内再发团购,而豫通帝豪旗舰店开业酬宾仅一周又做大促,据记者调查,如此大规模的促销活动在我市汽车行业,十年来尚属首次。为什么在汽车行业传统认为的淡季(6月、7月、8月三个月)伊始,我市车市会迎来如此大力度促销?市民选购车辆如今是否正是“抄底”的好时机?



为了做好促销,商家也是各出奇招,连国际友人也赶来助阵。本报记者 董文俊 摄

车市遇冷 资金链如此脆弱

2000年以来,中国车市井喷行情中,年度销量增长动辄20%以上。即便是2008年和2014年两个增长最慢的年份,国内汽车销量同比增长依然达到6.7%和6.86%。然而,2015年5月却出现产销量同比双双下降的情况,这是最近15年来中国车市首现负增长。其中今年销量排名前十的企业中有6家销量出现下跌,上海大众以144008辆的销量再次夺得前十企业销量排行冠军,但同比出现小幅度下跌1%;一汽大众同比下跌22%;上海通用同比下跌9.7%;北京现代同比下跌12.1%。

“好像一夜之间,着急买车的人都不见了。”我市一家合资品牌4S店销售负责人表示,连宝马、大众这样从来不愁卖的品牌,今年日子也非常难过。在全国各地,经销商陷入资金链断裂风险的案例不绝于耳。在我省,《河南商报》曾以《新车不想当“黑户”,快来看看这个“黑名单”》为题,报道了省消协公布的拖欠合格证的“黑名单”,“河南涌金”和“河南涌盛”赫然在列,而继今年2月郑州汇和汽车租赁公司出现资金链断裂问题后,一度被认为是最有希望在区域市场超越神州租车的河南金基汽车租赁有限公司也陷入了“管理层失联”的新闻之中。

4月、5月两个月,直到最后一天才完成当月任务,以前从不担心业绩量的信阳上海大众润洲4S店的市场总监罗光豫,在完成当月的订单后,在朋友圈中晒出了自己的欣喜,如此的惨淡行情与股市狂飙突进越5000点大关的热闹形成鲜明对比,而截至6月28日傍晚,距离完成6月的订单任务,还有不小的差距。

股市抽血 仿佛冰火两重天

曾经不惜加价提车的消费者去哪儿了?市民张女士的选择非常具有代表性。“本来已承诺父母在今年给他们买一辆好点的车,钱都准备好了,但股市太诱人,去年40万建仓的两只股票,到现在已经翻一番变成了90万。”张女士说,这让全家人都觉得花二三十万的真金白银买车太不值。相比车买回来就迅速贬值的状况,投资股市博取高收

益,落袋为安后再买车无疑是更明智的选择。

“股市就像一个泵,把所有钱抽走了。”北京现代信阳和润4S店总经理张晓辉分析,近期消费者对车市的关注热情是有的,但购车时机的把握很是犹豫。“用车的更新换代成为经销商们争夺的焦点。但股市的红火则让很多消费者推迟了换车计划,这也是为什么刚上市的索九(第九代索纳

塔)市场反响反不如索八当年。库存车占用了经销商大量的流动资金,这也是销售商宁肯赔钱,也要把车变现的原因。”

“汽车消费近期受金融波动的影响较大,许多人加入炒股大军,暂时抑制了消费改善型的购车需求,新车购买需求一部分被推迟,一部分则分流到了二手车市场。”信阳新轩锐金融服务中心总经理李银告诉记者。

淡季不淡 此时买车最划算?

6月19日,大幅震荡的股市让难得一遇的“端午节+父亲节”,变成了“劫”,整个小长假中,不少人都在抱怨,股市让“奥迪进去,奥拓出来”,尽管6月26日的巨幅震荡之后,央行立刻做出重大利好的调整,不少股民都在翘首企盼着触底反弹。那么面对着销售商一波接一波的促销袭来,要不要“割肉买车”呢?

尽管一汽大众奥迪早在5月21日,就推出了全国性的“礼赞

300万感恩回馈”活动,但四款“300万辆纪念版”车型也许只是噱头,原价23万元、特价仅需199万元的奥迪A3,可能才是最为吸引消费者的地方。记者与郑州的一位媒体同行聊到处时,他不禁感叹“从事媒体这么多年,第一次见奥迪有如此大手笔的促销活动。”

“奥迪都降价了,我们还有什么理由不努力?”这是6月21日当天,记者收到的一位我市4S店总经理的回复,据了解,该店的大型

团购会已经在筹备之中了,届时亦将会有更加优惠的价格回馈市民。

6月27日的七店同促也许在短时间内不可复制,但可以预见的是,随着奔驰、宝马、奥迪等高档品牌加入降价促销的军团,我市各4S店之间的竞争将更加激烈。“塞翁失马,焉知非福”,经销商的资金链压力与股市震荡的双重作用下,在汽车销售行业传统淡季的夏季,也许在我市消费者将迎来更多更大的利好消息。

我们致力打造信阳地区第一互动购车平台

我要报名 18236279209

我来帮

看车、购车、汽车维权

加入购车帮 你可以

- 1 了解意向车型底价
- 2 一人享受团购价格
- 3 媒体解决购车纠纷
- 4 购买经济实惠装具
- 5 购买独家买新新车

欢迎加入信阳日报车友联盟 QQ群: 147889960