

本报讯(记者 李莉)当汽车从昔日的“旧时王谢堂前燕”,到今天的“飞入寻常百姓家”之后,越来越多的市民开始走进车市精心挑选属于自己的“宝座”,汽车开始成为与我们工作、生活息息相关的“好伙伴”。买车,本来是一件值得庆贺喜事,但是也有不少消费者买车的同时也带来了烦恼。

近几年来统计数据显示,汽车消费各种问题逐年增长,除产品质量外,汽车服务方

面的投诉也呈上升之势;汽车说明书越来越看不懂、维修服务乱开价、售后服务承诺严重缩水、虚假宣传、假冒伪劣配件……随着今年3·15消费者权益日的临近,汽车消费维权再度成为消费者关注的热点。

在买车、用车的过程中,您或者您周围的朋友是否遭遇过消费陷阱?您是否遇到过新车刚刚到手就出现不应有的缺陷?您的爱车是否有过进厂无数次,故障却总是无法彻底解决的经历?……如果有,请将您的经历

和遭遇告诉我们。

即日起,郑州日报《中原车市》亮出消费维权“利剑”,以党报媒体的公信力和责任感,解决您的烦恼,最大限度地维护您的合法权益。

作为一项大宗消费,我们呼吁:购车的时候,您需要理性消费,遇到纠纷时,更要理性维权。

维权投诉电话:0371-67655220 67655261 13526789459

**丰田维修专家** 服务热线  
**68989120**  
广汽丰田富达航海路店 地址:航海中路179号(富达汽车广场)

Brilliance Auto 河南唯一华晨汽车全品牌4S店  
河南裕华晨光汽车贸易服务有限公司  
**骏捷 尊驰 金杯 阁瑞斯**  
销售热线:0371-63730743(北环) 0371-66539789(中博)

**TOYOTA 富达丰田**  
REIZ锐志 2.5S真皮天窗版 2.5V超级运动版 火热订购中  
抢购热线:0371-68963588/68963599

# 中原车市 春来早

本报记者 李莉

“不过十五不算年”。尽管春节长假刚刚结束,大家还沉浸在鼠年新年浓郁的喜庆气氛中,但绿城的几大汽车市场已经走出了长假时的冷清局面,呈现春意萌动的景象。

东风标致两厢307



## 市场篇



河南双盛4S店内客流量开始回升

### 春节长假人气低成交少

“春节七天长假我们的成交量在20台左右,市场情况虽然好于预期,但是仍然较为平淡。”节后盘点车市,长安福特经销商河南天道市场部经理翟曜告诉记者。记者在采访中了解到,与各大商场春节长假期间人员爆满、营业额连连走高的火热相比,“人气低成交少”成为春节中原车市的“主旋律”,不少经销商表示“七天假期的总销量还不如节前一天的成交量”。对于这种“假日冷清”,大部分经销商表示“在预料之中”。

“节前汽车销售的火爆局面到大年三十就嘎然而止了,从初一到初七,很少有消费者光顾。”东风悦达起亚经销商河南双盛市场部经理戴杰表示,“长假期间人们都忙着走亲访友或者外出休假,加上节日期间购车保险、上牌等手续办理起来很不方便,车市大幅‘降温’也在情理之中”。“节前市场销售相当火爆,很多消费者为了在春节期间开上新车纷纷在节前购车,而还没有买车的消费者大都没有春节期间用车的迫切需求,所以也不急于在节日期间购车。”一汽-大众经销商河南裕华奥捷市场部经理李秋平表示,节前的大雪天气造成公路、铁路交通运输不畅,致使春节期间不少公司车源相当紧张,也在一定程度上影响了春节的销量。

### 节后车市春意萌动

春节长假结束,尽管鼠年新年的喜庆气氛还在持续弥漫,客流量回升、成交量增大已经使中原车市开始春意萌动。“上班第一天,就有不少消费者到展厅里看车,从初八开始客流量明显回升,每天都有十几拨客户过来,现在比较让人头疼的是公司的货源还比较紧张。”河南双盛戴杰告诉记者。

2月16日下午,记者在中博汽车广场看到,一汽丰田、北京现代、东风悦达起亚等4S店已经走出了长假时的冷清局面,恢复了繁忙景象。

“节前买车的人太多,不少车型的促销力度减小,经销商把价格咬得很死,我就没赶那个趟儿。”2月16日下午,和朋友一起在北京现代4S店河南长江看车的贺先生告诉记者,对于经销商来说,春节前及节日期间是最忙碌的一段时间,“只有过完春节过来看看,没准儿优惠幅度还能大一点儿”。采访中,记者了解到,节后看车的不少消费者都和贺先生有同样的心理,对节后车市价格回落充满期望。

别克汽车经销商河南新纪元市场公关部经理方欣告诉记者,春节

前汽车消费的集中爆发使节后车市相对平静了很多,一些车型的优惠幅度较年前相比已经开始增大。

### 二月销量有望持续走高

全国乘用车联席会最新公布的统计数据表明,在今年1月份遭受严重灾害天气销售受到很大的影响的情况下,2008年1月份,乘用车(轿车、MPV、SUV)总销量达63.9万辆,超过2007年12月59.9万的销售纪录,同比增长32.0%,打破了已经持续多年的12月份销量比1月份高的惯例。

按照往年的市场规律,春节过后,消费者购车需求放缓,车市将暂时进入到相对淡季,那么,今年2月,车市会不会遭遇习惯性疲软?

河南裕华奥捷李经理认为,1月份受市场需求旺盛、货源紧缺等因素影响,厂家及经销商促销力度减小,造成部分消费者持币待购,年后经销商车源不足问题解决,加上一些新车型的即将相继上市,这些因素促使“回涨”的车价在节后慢慢回落,有利于对价格比较敏感的消费者出手买车。

上海大众华中区市场副总经理耿少峰表示:“尽管节后客流量,市场热度与春节前相比会有所回落,但2月份的成交量与1月份相比并不会太大差别。”他分析,由于受到大雪灾害的影响,不少位于广州、上海、南京、安徽的汽车厂家自1月中旬以后不能正常生产和发运汽车到经销商,使很多本该在1月份交付销售的汽车推迟到2月份,同时,随着节后交通恢复正常,不少车型的车源紧张问题有望解决,因此,虽然2月份只有18个工作日,但日销量不会很低,月销量将有望与1月份持平。



2月18日上午,东风日产中原店看车的市民络绎不绝

## 新车篇

### ●东风标致两厢307

上市时间:2月20日

预计售价:10万~12万元

在去年的国内紧凑型市场中,两厢福克斯、东风日产骐达等两厢小車打着年轻、时尚、动感招牌,赢得了不少年轻消费者的心,并且在紧凑型轿车领域形成了一股新势力。2月20日,东风标致两厢307的上市将为紧凑型家用车市注入新鲜血液。

作为法国标致的当家产品,两厢307外形优雅、操控灵敏,处处散发着不折不扣的贵族气息,为标致307在海外的主打车型。两厢307迎合了大众对车辆时尚外观与灵动性的追求,将和三厢版本一样搭载1.6L和2.0L发动机,而外形要比三厢版更为绚丽;在安全性方面的配置,除了和三厢车相同的6气囊等配置外,两厢307全系车均配备ESP。



克莱斯勒铂锐

### ●克莱斯勒铂锐

上市时间:2月28日

预售价格:18万~25万元

2月28日,北京奔驰-戴克投产的第二款克莱斯勒车型——铂锐将正式上市销售,目前,首批展车已经抵达克莱斯勒授权4S店并开始接受消费者预订。

在外观上,铂锐游走在精致与粗犷的两边,给人眼前一亮的感觉,接近2.8米的轴距可以保证内部有足够的空间;内部设计采用了全新的概念,对称的仪表盘以及规则的控制按钮,顺应了这个时代“简单”、“高效”的需求;动力系统方面,2.0升和2.4升发动机分别能够提供115KW和127KW的最大功率,而2.7升V6发动机则更加彰显美式车的霸气;售后服务方面,铂锐将为车主提供3年或8万公里的产品质保,直至午夜零点的预约保养服务以及为车主居家旅行遭遇意外所量身打造的“双重救援”道路救援保障体系。但是相对于新雅阁、蒙迪欧-致胜等这些中型车老前辈的挤压,克莱斯勒的生存空间有多大还有待市场的检验。



一汽丰田新威驰

### ●一汽丰田新威驰

上市时间:2月28日

预售价格:9万元起

作为丰田进入中国市场的第一款国产乘用车,其继任者——新威驰将于2月28日上市,日前,一汽丰田4S店已经开始接受预订,新车将会在2008年3月左右到店。

新威驰采用了浓厚欧洲设计风格,运用宽大浑圆的前保险杠与格栅水箱罩设计,呈现出饱满可爱的新形象。另外,从两条前挡风玻璃往下延伸至前部的垂直线条,在车头形成明显的U字立体造型,相当有运动感。



东风日产逍客

### ●东风日产逍客

上市时间:3月份

预售价格:15万~20万元

自去年广州车展亮相以来,东风日产逍客一直备受关注,拥有时尚简洁造型的东风日产逍客可能是中国上市的第一款拥有纯血Cross风格的SUV。据了解,该车将有1.6L和2.0L两个排量,两个排量各自都具有两驱和四驱两种驱动模式,并将搭载CVT无级变速器,1.6L的车型将配备5速手动变速器,2.0L车型将配备6速手动变速器。

东风日产市场部副部长菊池表示:“逍客作为中国首款crossover车型,将成为引领crossover车市时尚的排头兵。”目前,东风日产各专营店已经开始接受逍客的预订。

北晨

## 预测篇

连着几年,降价一直是汽车行业的主题之一。全国乘用车联席会主席饶达日前表示,今年中低价格的车型价格有可能上涨,其他车型价格虽有下降空间,但降幅将是近年来最低的。对想买车的人而言,眼下是“该出手时就出手”的时候了。

中低价格汽车的目标客户对价格最为敏感,价格战也最为惨烈。不过今年这些车型可望迎来价格小涨。饶达

称,中低价格车型本来利润空间就小,这几年厂家不断降低成本,利润已被极大压缩;去年以来,CPI上涨较快,令厂家“腹背受敌”。为保证效益,部分厂家可能会涨价。今年不少自主品牌的企业都有投放全新车型或改款车型的计划,这些车型内在质量比以前都有较大提高,成本也会随之上升,定价预计会小幅上涨。而高价中级车和高级以上轿车价格仍将呈下降趋势。

饶达预计,较多厂家宣布降价可能是在2月底或3月,此时第一个销售旺季已经过去,厂家希望通过降价促销确定全年的竞争优势;第二轮降价可能在8月左右,以备战9月、10月的销售旺季;到11月份,厂家为冲刺全年的销售目标,可能发动第三轮降价。“在这三轮降价中,一个车型一年降价两次的概率微乎其微。”

