

Brilliance Auto 河南裕华晨光 华晨汽车全品牌经销商

热烈庆祝捷捷FRV河南地区首家上市

销售热线: 0371-60612866 (花园店) 63730743 (北环店) 66539789 (中博店)

出手还是等待 今夏买车正当其时?

本报记者 李莉

新车型不断涌入市场,定价却远远超出心理预期;一年一度的官方价格调整迟迟不见动静,经销商的暗降促销却如火如荼;消费者的购车计划早已确定,新一轮的油价飙升又给动荡不止的车市浇上一盆冷水……今年的车市,着实有点让人进退维谷。

来自中国汽车工业协会的最新统计数据,四月已经走低的车市,五月销量继续下挫,而接下来的七月、八月,汽车市场将迎来传统意义上一年中最淡的时节,经销商愁眉紧锁的同时,消费者同样也在承受煎熬:这个夏天,买还是不买?是个难题。

观点之一:持币待购

代表消费者:郑州市某单位赵女士,25岁

“本来打算买新车,但是价格一公布感觉有点离谱,决定等等再说。”刚刚工作两年的赵女士继续观望的态度很明确。

原因分析:从去年底到今年初,长安马自达两厢马2、东风标致两厢307、一汽丰田新威驰等新车型接连上市,消费者甚至经销商都感觉新车型定价普遍偏高。对于面临成本增加压力却不敢贸然涨价的企业来讲,利用新车型来提高价格成为厂家应对汽车成本增加的一个无奈的选择。但在对车价相对敏感的紧凑型轿车市场,喜欢新车型但又抗拒其价格的一批消费者难免持币待购。记者了解到,不少定价偏高的新车型已经给经销商造成了不小的库存压力,愁眉紧锁的车商也在等待

厂家出台相应的“救市”措施,“如果厂家不发力,我们为了完成销量只能牺牲自己的利润去‘暗降’。”一汽丰田某经销商表示。

观点之二:果断出手

代表消费者:巩义市某厂徐先生,30岁

从去年5月份开始就不停地去各4S店看车、选车、试车的巩义市徐先生终于在今年夏天圆了自己的汽车梦。“最开始是在车型上拿不定主意,后来看了东风标致307,但怕车价波动买亏了,于是又开始等待厂家价格调整,本来想着今年会像去年一样在春季有一次大范围的降价,谁知道到现在也没有有什么大的动静,我也等不下去了,现在在和老婆商量好了这个月就去提车。”

原因分析:即便在往常被定义为汽

车销售的淡季,今年夏天奥运会之前还将有不少有竞争力的新车型择机上市,新车型上市,一方面会使面临“新人”压力的竞争车型通过价格杠杆撬动市场,保证销量,另一方面也会使即将退市的老车型降价清货。不少经销商表示,对于一些看重老款车型成熟品质的消费者来说,淡季是一个和年底冲量时一样难得的购车机遇。河南旭龙市场部王冬艳表示,目前除了新凯悦之外,别克全系车型均有优惠,而6月又面临年中销量总结这道坎,经销商为了尽可能完成上半年销售任务还会加大促销力度。

观点之三:伺机而动

代表消费者:郑煤集团李先生,32岁

“车价随着时间推进总是会降的,要是一直等的话可能永远都买不到车。我觉得如果看中了某一款车的话,只要价格水分

是太大,该出手时就要果断出手,早买早用嘛。”刚刚把“座驾”从桑塔纳升级为帕萨特领驭的李先生购车心态很理性。

原因分析:对于不少汽车经销商来讲,历来在汽车市场有“红五月”之称。但今年的5月并没有太多“红”的迹象,“和四月份销量持平”、“远远不如去年同期销量”的经销商为数甚多。“在车市淡季区分越来越不明显”的情况下,所谓的购车时机问题已经只是一个“相对论”问题。“东风悦达起亚河南双盛4S店市场部经理戴杰表示。

广州本田港源店副总经理张斌告诉记者,进入2008年以来,车价一直比较稳定,变化不大,一方面因为经过近几年连续的降价,汽车价格大多已经回落到比较合理的水平;另一方面,一味价格战已经让诸多经销商心力交瘁,依靠服务来带动销量成为成熟车商的新选择。

“国III标准”7月1日正式实施 未达标车辆须尽快上牌

7月1日起,“国III标准”将正式实施,届时,部分排放不达标新车型将无法继续上牌。

已上牌车辆可继续使用

根据规定,“国III标准”一般遵循“新车新标准,旧车旧标准”的原则,一旦时间大限达到后,车管所将按照新规定开始严格执行,届时没有上牌的“国II标准”车型再上牌就面临着难题。最近一段时间,消费者购车最好提前向经销商咨询,看清车辆的排放标准。

大限前买车很实惠

面临即将到来的大限,记者了解到,我

市汽车市场在售的国II排放的车型已经不多,部分在售的国II车型在价格上有较大的优惠。

上海大众河南光明4S店:市场价15.98万元的帕萨特1.8T经典版直降2万元,同时还将送2万元工时费。

河南四海盛景:吉利美人豹直降5000元。

海马汽车河南天时代4S店:购买福美来1.6GLS手动豪华型优惠6000元同时送交强险;购买福美来1.6DX自动舒适型、福美来1.6SDX自动豪华型优惠10000元同时送交强险。

中华汽车河南嘉力4S店:特价尊驰2台,原价115800元现价103800元;特价俊捷1台,原价105800元现价93800元,同时,消费者在6月25日之前购车将在此特价基础上再送5次保养。

河南中星江淮:全款购车送购置税、车船费、交强险、上牌费;消费者半价购车,余款如在半年内交付,利息全免,再送交强险和商业全险,优惠截止日期6月25日。

奇瑞汽车河南通美4S店:推出10台特价QQ6,可优惠10%。

本报记者 李莉

穿越东方越野赛进入国内赛段 东风-郑州日产车队发挥良好



本报讯(记者 李莉)6月20日,2008年穿越东方越野拉力赛从哈萨克斯坦进入中国,在历经9个日日夜夜的长途奔波之后,东风-郑州日产奥丁-锐骐车队回到祖国的怀抱,开始在准噶尔盆地进行第九赛段的比赛。截至第九赛段结束,郑州日产车队3名选手的总成绩排名分别为:马达诺诺第9名,奥利维拉第12名,周勇第16名。

入关的时候,东风-郑州日产奥丁-锐骐车队受到了帕拉丁俱乐部和国内车迷的热烈欢迎,当徐浪的赛车经过的时候,很多人都在喊徐浪的名字,大家纷纷表示,徐浪虽然已经离我们而去,但是他在比赛中表现出的乐于助人的品质令人钦佩。现场维持秩序的帕拉丁警车,组委会使用的御轩、帕拉丁,以及奥丁、锐骐赛车在现场非常惹人瞩目,组委会对郑州日产提供的帕拉丁和御轩MPV作为服务车所表现的性能都给予了很高的评价。

虽然已经回到故土,但是“穿越东方”才进行到一半,接下来几个赛段将逐步途经沙漠、戈壁等地貌,这对领航有着更高的要求,因此,在22日结束国内的第一个赛段之后,郑州日产车队邀请新疆帕拉丁俱乐部详细介绍了哈密、玉门的地理环境。“最重要的就是保证车队所有成员的安全,顺利跑完全程。”车队经理胡学军表示,车手的实力真的是毋庸置疑的,即使是出现了徐浪那样的意外,比赛进行到现在,整个车队的发挥都是非常不错的,车队成员将从悲痛中振作起来,用实际行动,用完成比赛来悼念徐浪。

根据组委会6月19日的统计,经过8天的征程,已有30多辆车被淘汰。据悉,2008年穿越东方越野拉力赛全部赛事将于28日在天津黄崖关长城结束。

21日上午,徐浪家属、中汽联官员及郑州日产第二批工作人员已到达奥伦堡州立医院,随后,徐浪的遗体将被转运莫斯科,等办理相关手续后,预计5-7天后将会被运抵上海。

车市资讯

消暑庆生闹烟火 共庆凯美瑞两周年

消暑庆生闹烟火,车友齐聚同欢庆。6月17日,广汽丰田骏驰金水路店迎来了两周年的生日。当晚7:30,庆生烟火晚会正式开始。近200位车主齐聚广汽丰田骏驰店广场。河南骏驰实业有限公司总经理王建昌代表全体员工向车主们致谢。

变幻多彩的川剧变脸,精美绝伦的调酒表演……一系列精彩的表演让现场车主们度过一个难忘的夏夜,河南骏驰特意安排的幸运抽奖活动让幸运的车主们喜笑颜开。最后,由河南骏驰员工代表表演的节目——诗朗诵《感恩有你》成为了晚会的压轴戏,在充满激情的音乐声中,晚会达到了高潮。

另据悉,为回馈新老客户,7月17日之前光临广汽丰田骏驰金水路店的车主,都能享受免费更换机油和滤芯的服务,光临看车都有精美礼品相送。

张静

爱心打造江淮“铁军”

为了让捐献的汽车发挥更大的作用,江淮汽车在成都设立了抗震救灾前线指挥部,由公司高层亲自坐镇指挥,这一举措在全国汽车厂家中也是第一家。前线指挥部确定了此次抗震救灾行动的总纲领:最大限度地、创造性地为政府组织抗震救灾行动,快速提供指挥车、医疗救护车、媒体采访车和大规模救灾物资的运输工作。

事实证明,由于地震灾区山高路险,江淮汽车提供的车辆派上了大用场。5月13日夜9时,25辆由江淮瑞风、瑞鹰组建的救灾物资车队,受四川省救灾指挥中心派遣成为首批3支向重灾区挺进的车队之一,也是唯一的汽车企业车队。瑞风商务车、瑞鹰SUV也不负使命,充分发挥了底盘扎实、越野性强的优势,在运送伤员、物资和救援队伍的任务中发挥了重要作用,其中有17辆瑞鹰前往新华社,承担运送新华社记者前往一线采访的任务。

风云

华泰圣达菲车友自驾游归来

日前,由河南省泰胜汽贸和郑州市汽车流通行业协会联合组织的“清凉夏日华泰圣达菲1.8T车友五朵山自驾游”活动圆满结束,丰富的活动,旖旎的风光让车主们流连忘返。

6月7日早晨,10辆华泰圣达菲组成的品牌车队从泰胜汽贸出发,经过三个多小时的长途跋涉,到达被著名作家二月河赞为“神秘有兴味”的五朵山。沿途山路崎岖,弯道密集,沙石路面、陡坡、急转都成了检验圣达菲整体操控性能最好的天然练兵场。

河南泰胜汽贸总经理郭建新表示,连续两年成功举办的车友自驾游活动仅仅是企业售后服务体系的一部分,今后将进一步秉承“您的时尚生活是我们永恒的追求”的企业理念,以更专业、更贴心、更周到、更细致的服务为广大车主打造时尚汽车生活。

李杰

经济型车日趋受宠 锐欧引领市场风向

在能源紧缺、油价飞涨、环境急需保护的大环境下,许多消费者放弃以往对大排量汽车的垂爱,转而追捧小排量经济型汽车,RIO锐欧等低排量、低油耗的经济环保车型的销量呈日趋增长的趋势。

RIO锐欧拥有动感前卫的外观,搭载高效的发动机,凭借着精准的操控性和完善的安全性能,让人充分体验速度、力量和激情带来的快感;在输出强劲动力的同时RIO锐欧还充分保证了燃油经济性,在不久前结束的CCTV“08全国城市汽车节能挑战赛”上,同样搭载RIO锐欧CVT发动机的赛拉图欧风就获得了百公里油耗3.5L的出色成绩;除了出色的节油性能,经济型汽车的环保理念也深入人心,作为“中国十大绿色环保汽车”典范,RIO锐欧就非常注重环保理念的生产技术和工艺,极具经济性的排量和油耗。

戴杰 高超

品牌解读

以技术为先导 以服务为后盾 第八代雅阁 3.5L 越级而立

随着这几年中国经济高速发展,汽车消费也随之加速消费升级,许多中高级轿车的潜在消费者纷纷调高购买目标,由B级转向C级。价格在30万~35万元之间的C级车市场不断升温,成为各大厂家进攻的重点市场,第八代雅阁3.5L的杀入,给竞争格局的变化增添了新的不确定因素。

技术成为越级资本

现在的C级车已经进入“技术消费时代”,对于更趋年轻化的中国财富精英人士而言,技术已经成为衡量一款C级车是否真正具有品牌附加值的重要参考指标,消费者心理的微妙变化,为第八代雅阁3.5L杀入C级车市场提供了新的机会。

雅阁3.5L拥有本田独创的VCM可变气缸管理技术,VCM系统能够进行车的实际需要,控制发动机在3缸、4缸和全6缸三种工作模式之间自动切换,相当于一台发动机,拥有1.8升、2.4L和3.5L三种排量,真正做到了“动力随需而变”,使雅阁3.5L既有强大动力,又有超低油耗,而在此之前,绝大多数采用可变气缸管理技术的V6发动机只能在3缸和6缸之间进行切换。

再看雅阁3.5L的底盘,技术提升确实不可小觑,源自赛车的平滑车底优化了空气动力学性能,悬挂采用同级车中最高级的前双摆摆、后五连杆结构,底盘刚性大幅提升,这些都令第八代雅阁的操控大幅提升,不论是2.4升还是3.5升的动力,都可同一副底盘从容应对,可见其功力深厚。

专人服务奠定市场基础

技术之外,雅阁3.5L还有另外一个“绝杀武器”:VIC专人服务。广州本田本地经销商港源店副总经理张斌表示,每位雅阁车主都可以享受到广州本田特约店以及招商银行的专业服务,车主不仅在用车、修车过程中后顾之忧,紧张的商旅生活中也可以感受到广州本田无微不至的关怀。这一服务标准成为第八代雅阁3.5L进入入门C级车市场奠定了坚实的基础。

在北美市场,一些权威汽车杂志干脆将第八代雅阁3.5VCM称之为“日系宝马”,用以形容它的优良动力性能与操控表现,可以想象,它对于中国年轻的财富精英人士同样具有很强的吸引力。

安华

河南双盛-郑州市政府车辆定点采购单位

SPORTAGE 狮跑
都市拓界车

狮跑豪情欧洲杯 购车即送双重礼



● 购狮跑,赠“交强险”和“5万公里免费保养”
2008年6月1日至2008年6月30日,前往各专营店购买狮跑一台,就能获赠“交强险”、“5万公里免费保养”以及“狮跑全能维护优惠券”一本。(详情请登陆www.dyk.com.cn)

5年·发动机·变速箱
10万公里保修
2008年6月29日起购车即送

河南双盛-与您最近的东风悦达起亚4S店
地址:郑州市郑汴路中博汽车城北门 销售热线:0371-69169111 69169222
24小时售后:0371-66737988 嘉华专线:0371-69169105

至诚二手车专线:69169106 13837119621
起亚·至诚二手车

