

中原车市年中盘点系列报道之行情篇

影响因素众多 车市逆势而上

本报记者 李莉

果好,而5月份的地震则使得一部分消费者推迟了购车计划,造成被誉为车市“红五月”的5月份不“红”,“从月销量上看,整个上半年销量比较平均。”他说。

价格因素影响减弱 价格战暂停

“上半年车市价格战始终未能打响,一方面因为厂家面临成本压力,另一方面是因为汽车价格的影响力呈逐渐下降的趋势。”东风悦达起亚河南双盛4S店总经理徐树认为,与往年相比,消费者购车越来越理性,对品牌的认同感和对价格的追求被摆放到更高的位置,购车需求也在逐步升级。

“价格战最终要被品牌战、服务战所取代。”广州本田河源店副总经理张斌认为,消费者在购车时一般都已经对其品牌、售后服务实力等有一个深入了解,单纯的降价已经很难吸引消费者出手,“如果整个用车过程中完整的服务得不到实现,仅仅是强调购车优惠,是不足以让消费者动心的。”

记者采访中了解到,“养车比选车更重要”的观念已经被越来越多的消费者认同,购车之前先了解车辆的使用成本,成为很多消费者购车前的准备工作。一些消费者表示,虽然关注价格,但汽车的性价比始终是看重的因素,一般会根据自身实际需要和情况决定,而不会仅仅因为一些促销活动就去购车。

处境困窘 车商压力增大

一方面消费指数增高,股市波动造成消费者持币待购,另一方面钢材涨价导致车企成本增加、利润下滑从而使厂商对降价保持审慎态度,两者的对立使得汽车厂家、经销商和消费者很难找到彼此之间的利益契合点,而直接承担着销量任务压力的经销商无疑是其中处境最为艰难的一方。

“上半年销售任务还有较大缺口,按照上半年的这种状况,全年销售任务根本没法完成。”

“新车型的增多使各品牌的市场占有率都有所下降,现在在我们库存量挺大的,资金压力很大。”

“尽管6月份销量还未总结,但上半年销量没有完成是肯定的。”

面对“上半年销售任务是否完成”这个问题,不少车商给出了相同的答案。

“上半年有很多不可预测的因素,雪灾、地震、股市大幅下跌这些突发事件不可避免地抑制了消费者的购车意愿。”河南新纪元市场公关部经理方欣表示,整个车市大环境如此,不是哪一家经销商能够改变的。

即便如此,据中国汽车工业协会预测,上半年整个车市产销将有望超过500万辆,这意味着,今年上半年虽然段时间车市表现一般,但仍旧有望基本达到年初的预测。

本周汽车行情

Table with 3 columns: 车型, 主要配置, 价格 (万元). Includes Mazda3, Mazda5, Mazda6, Mazda6 轿跑车.

KIA 东风悦达·起亚 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116号中博汽车广场北门

Table with 3 columns: 赛拉图, 狮跑, 锐欧, 嘉华, 二手车置换. Includes configurations and prices.

河南涌盛长安马自达 Mazda3, Mazda5, Mazda2, Mazda2劲翔. Includes configurations and prices.

上海通用-别克 君越, 陆尊, 凯越. Includes configurations and prices.

比亚迪汽车 河南华达4S店 F3白金版, F3白金版豪华型. Includes configurations and prices.

北京现代河南长泾4S店 蝉联04、05、06年全国销售冠军、全国最佳4S店 伊兰特, 索纳塔, 雅绅特, 途胜, NF御翔. Includes configurations and prices.

对于2008年的中国车市来说,今年上半年显得并不太平:1~2月份的南方冰冻灾害、5月份的汶川地震、低迷的股市等,这些事件都给国内车市带来了一定的负面影响,而6月份油价的上调则进一步加重了消费者观望的心理。

销量下滑 车市呈现旺季不旺

往年的4月、5月是汽车市场的旺季,但今年,在缺乏优惠政策、“五一”假期缩短、突如其来的自然灾害等多重因素的影响下,传统的旺销局面未能如期到来,4月、5月,汽车销量环比连续下降。

从4月份开始,车市整体增速明显放缓,4月份全国轿车销量较3月份大幅下降13.80%,同比增长仅为7.96%,与前3个月轿车市场平均20%以上的高增长率有较大的落差;5月份轿车销量环比下降6.60%,继4月份以来,连续第二个月产销环比下降;而6月份虽然会释放一部分5月份推迟的购车需求,但总体上仍然难逃淡季的清冷。

“车市淡旺季表现越来越不明显。”东风标致河南神源4S店市场部经理董金亮告诉记者,今年由于“五一”长假变短,使原本为传统“旺季”的4月份没有预期的效

车市活动

2008中原畅销汽车品牌评选结果揭晓

本报讯(记者 李莉)6月13日~14日,本报组织的2008商用车车型展示暨中原畅销汽车品牌评选活动,在河南省人民会堂广场隆重举行,与此同时,中原畅销汽车品牌评选活动也同步启动。

在评选活动进行的半个月中,数百位消费者通过

电话、电子邮件、邮寄调查表等方式推荐自己喜欢的车型。

根据读者投票、专家综合评审,2008畅销商用车型、2008畅销商用车型、2008畅销家用车型三项大奖最终“花落名主”。

- 2008 畅销公务车型 江淮宾悦, 奇瑞东方之子1.8L, 广州本田雅阁, 郑州日产, 广汽丰田凯美瑞. 2008 畅销商务车型 克莱斯勒铂锐, 蒙迪欧-致胜.

- 江淮瑞鹰, 东风悦达起亚嘉华, 东风本田CR-V, 长安马自达3, 丰田凯美瑞, 吉利金刚, 一汽丰田威驰, 比亚迪F6.

2008 穿越东方越野赛落幕 郑州日产车队车手周勇获得第七名



本报讯(记者 李莉)6月28日下午,历时17天的2008穿越东方马拉松越野拉力赛在天津黄崖关结束了最后一个赛段的比赛,颁奖典礼在黄崖关长城举行,东风-郑州日产奥丁·锐骐车队车手周勇总成绩排名第七,创中国车手国际越野赛场最好成绩,驾驶237号奥丁赛车的安哥拉赛车手马达诺诺总成绩排名第13位,驾驶236号锐骐赛车的安哥拉车手奥利维亚总成绩排名第26位。

颁奖仪式开始之前,组委会特意对汶川地震灾区以及罹难车手徐浪、法国摩托车手飞利浦·托宁默哀一分钟,随后赛会播放了这17场比赛的回溯,当播放徐浪和飞利浦·托宁生前的比赛图片时,全场掌声雷动。国家

体育总局副局长于再清、郑州日产总经理助理鲁文澍分别在颁奖仪式上发言,并向赛事组委会成功举办本届比赛表示祝贺。

“穿越东方”与“达喀尔拉力赛”的区别还是挺大的。“郑州日产-奥丁·锐骐车队经理胡学军在赛后表示,首先是难度高,这个时节俄罗斯雨水充沛,大雨使得特殊路段非常泥泞,比达喀尔拉力赛的欧洲路段要难很多;其次,中国的沙漠比非洲的难行;第三,11000公里的长距离超过达喀尔拉力赛;第四,环境、气候变化多样,从欧洲的暴雨大风,到沙漠60-70度的高温,比达喀尔拉力赛的气候情况复杂得多,也艰苦得多。据了解,2008穿越东方马拉松越野赛的淘汰率接近60%,这个比例甚至超过了有“魔鬼赛事”之称的达喀尔拉力赛,其难度可想而知。在参赛的中国车队中,只有东风-郑州日产奥丁·锐骐车队的三位车手完成了全部比赛,国内车手也仅有周勇一人完成全部比赛。

东风-郑州日产车队曾连续三届以国产量产车参加达喀尔拉力赛,并且取得骄人战绩,此次参加“穿越东方”所采用的赛车分别是2006年上市的锐骐和2007年9月上市的主自主品牌奥丁,充分显示对其产品的强烈自信。

据悉,徐浪的遗体在莫斯科当地时间6月30日21点30分运往上海,预计将在7月1日上午10:10抵达上海。

车市热点

高油价时代 赛拉图热销

日前国内油价的涨幅创下了历史最高,急剧上涨的高油价牵动着各方面神经,对汽车行业也造成了不小的影响。据TOM最新调查显示,58.3%的消费者表示,油耗已经成为购车选择的首要因素,低油耗车型受到市场普遍欢迎。当今年竞争激烈的中级车市场,节俭理念的中级车不在少数,而东风悦达起亚赛拉图就是其中的佼佼者。

据河南双盛、河南新裕隆介绍,赛拉图车型的省油,首要归功于其搭载的CVT发动机,起亚这款闻名于世的CVT发动机素以高动力、低油耗著称,它可自动对气门进行延时关闭与提前打开,确保空燃混合物的最充分燃烧,从而得到最佳的动力输出;同时也能充分利用每滴油的全部能量,实现对燃油消耗的有效控制。

狭路中的勇者 瑞风穿梭

2003年,国内车市杀出一匹黑马——瑞风,与东风风行车一样同为MPV市场的新标杆,瑞风是韩国现代公司仿三菱形成自己的H1车型后跟江淮合资生产的,除沿袭原车型宽大气派和强劲特点外,还以低价制胜。风行则是东风直接对三菱引进的。

瑞风以“三段群”构成了业内最完善的产品谱系,瑞风穿梭是瑞风向纵深切割MPV市场的又一款产品,它与瑞风祥和、瑞风彩色之旅均匀分布到MPV车身的每一价格区间中去,抢夺其中的一杯羹。穿梭作为瑞风家族的普及型产品,推动着轻客市场革命性升级,自2006年年底上市以来即获得用户一致好评。穿梭因车身的线型与风行车的线型设计不同,车身整体感觉比较饱满,流畅的线条感和曲面共同勾勒出圆润的车身,所以给人的车身宽度视觉上的差异要大于实际的差异。

车市资讯

新纪元推出零利率车速贷

别克新凯越“左零右礼”购车计划将在河南新纪元汽车热力上演:7月1日起,到新纪元汽车各大展厅购买别克凯越全车系,只需首付50%,一年后再付50%,可享受贷款“零月供、零利率”,还有好礼相送。

“左零右礼”车速贷购车计划是上海通用汽车联合河南新纪元汽车“车速贷”服务,专门为新凯越客户推出的一种特别的贷款购车方案,通过此种方式购车,消费者可以获得实实在在的利息。此外,还款方式非常简单灵活和人性化,考虑客户的投资和其他实际需求,只要尾款到期前,客户每个月都按时存入保证金,就可以申请将尾款延期12个月分期支付的优惠政策。以车价126800元新凯越为例,客户首付50%,即63400元,尾款50%一年后付清,一年内利息9193元由经销商支付,对客户来说一年内免息,即“零利率”。 方欣

比亚迪河南华达4S店开业

6月28日,比亚迪汽车河南华达4S店隆重开业,作为比亚迪汽车A1网络经销商,主要经营、销售比亚迪F3、F6两个热销车型。据河南华达4S店总经理暴红凯介绍,比亚迪汽车自2005年上市以来,经过短短的3年时间,销量已经创下突破20万辆的奇迹,而3月份刚刚上市的重磅车型F6,以其精美造型、卓越品质,从一上市即囊括了多项大奖。

开业期间,河南华达4S店推出了“大礼”不断、“惊喜”连连活动,开业当天,来店有“礼”,来店即送精美礼品,前十名购车者还可享受“团购价”购车优惠,并赠送精美车饰大礼包,老用户来店维修,均享受36项免费全面检测,免费四轮定位,购买比亚迪精品均享受“折扣价格”优惠。 魏瑞娟

雅力士骏驰金水路店上市

6月26日,广汽丰田骏驰金水路店举办了隆重的Yaris雅力士上市仪式。在广州丰田此前公布的2008年21万辆产销计划中,有3.5万辆属于Yaris雅力士。业内人士认为,雅力士作为一款高品质精致紧凑型轿车,拥有媲美中高级车的安全性能,堪比中级车的动力性能,兼顾小型车的经济性以及物超所值的厂家建议指导价,同时推出了“双体验”活动,树立了国内“精致高级紧凑型轿车新基准”,可以预见市场行情看好。据广汽丰田骏驰金水路店介绍,自Yaris雅力士开始接受预订之日起,每天到店体验、预订的客户络绎不绝,而在此期间预订的客户很大程度上都是骏驰俱乐部会员的转介客户。

在这种种情况下,广州丰田是否会作出调整?对此,广州丰田有关负责人表示,Yaris雅力士的销售目标是根据周密的市场调研并结合企业自身发展现状制定的,目前,Yaris雅力士与凯美瑞共线生产,广州丰田第一工厂的产能已经到了极限,因此Yaris雅力士3.5万辆的产销目标不会改变。 张静

宇缘天时4S店举办形象专题讲座

6月28日,长安铃木汽车宇缘天时4S店特邀邀请经典形象机构为本次活动的特邀客户做“亮出最美的你”专题讲座,通过对每个人的外表、性格等不同类型的分析,提出在生活、工作中对服装款式、色彩选择、发型设计等方面应该注意的合理建议,这些合理建议也可以用于对车型选择、颜色搭配等不同的领域,让到场客户度过一个丰富的周末。同时进行的客户车辆免费11项检查,体现了长安铃木宇缘天时4S店在提升服务水平上做出的努力。 魏瑞娟

锐志极限漂移 将在北京上演

继6月14日在上海天马山赛车场成功举办之后,7月5日一汽丰田REIZ锐志极限漂移巡演将移师北京中国航空博物馆。堪称漂移专家的REIZ锐志,将由世界顶尖漂移表演团队——日本橙色表演队和中国顶尖漂移车手驾驶,为观众展现无与伦比的震撼漂移。本次活动全部免费派票,致电一汽丰田北京地区经销商或登陆活动票务网站(http://drift.reiz.com.cn/)即可获得。

据悉,漂移对车辆的选取有着严格的条件,以“集中高性能,彰显高价值”为消费者广泛认可的REIZ锐志,被公认为漂移表演的最佳车型。漂移是前置后驱轿车的绝对优势,漂移需要平衡、稳定、动感的整体设计和强劲流畅的动力以及稳健灵敏的操控。在目前国内所有量产车型中,只有REIZ锐志能同时满足漂移所有的严苛条件。 张延昭

高超 戴杰

风云