



发改委:第四季度车价将稳步走低 全年降幅在3%以内

日前,国家发展改革委价格监测中心发布的一份报告指出,在国内用车成本上升、需求走弱以及季节性降价因素影响下,今年第四季度汽车市场价格将稳步走低。

今年以来,国内汽车市场价格受成本推升、供求变化以及宏观政策调整等相关因素影响,价格一改往年单边下行的运行态势,前三季度汽车价格涨跌交错,同比继续呈下降走势,各月环比涨跌少。据国家发展改革委价格监测中心对全国36个大

中城市的监测,前三季度全国汽车市场价格累计比去年同期下降2.09%,月均下降0.23个百分点,不同车型价格涨跌各异。

报告指出,由于汽车行业产能结构性过剩与需求持续走弱,二三季度大量新车高密度低价上市,市场竞争更趋激烈以及汽车消费热情趋减等因素,在一定程度上减缓了即期消费的释放,间接推动汽车价格的下降。

另外,季节性降价因素已成为影响汽

车价格走势的重要原因。临近年底,厂家为给明年新车上市预留价格空间,必将对老款或相近车型进行降价调整。同时经销商迫于完成全年销售任务目标,也将采取清理库存、回笼资金的降价销售行为。

报告认为,当前在产能增速大于需求增速的买方市场格局下,降价仍是拉动需求增长的主导力量。从市场运行规律看,价格下降趋势较为明朗。预计四季度汽车价格会以降为主,全年降幅将在3%以内。张毅

Brilliance Auto 河南裕华晨光 华晨汽车全品牌经销商
热烈庆祝骏捷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)

新车T台

吉利熊猫
广本新思迪
东风日产奇骏
江淮同悦

吉利熊猫

预计上市时间:11月18日
预计售价:4万-5万元

作为吉利全面战略转型后的首款车型,吉利熊猫大胆突破A00级微型车设计框架,外观、动力、安全都达到了微型车最高标准。吉利熊猫整体外形圆润饱满;1.3L中英技术合作发动机并采用了双顶置凸轮轴、多点电喷技术,最大功率达到63千瓦/6200转,最大扭矩110牛米/3800转,最高车速达到了165公里/小时。同时,熊猫在3800转时就能输出110牛米的最大扭矩,非常适合频繁起步停车的城市驾驶者;配合原装德尔福电喷系统,加上吉利在车身轻量化设计上的突破,整车油耗更低、发动机寿命更长,排放完全达到国IV标准;在安全配置上,吉利首次将中高级车安全配置搭载到熊猫身上,八通路六气囊侧气囊设计,提供全方位保护。吉利将360万征得的新车标首先应用于吉利熊猫上,并且为吉利熊猫建设了全新的销售网络,确保每一位吉利熊猫用户都能体验到专属的VIP感觉。

广州本田新思迪

预计上市时间:11月18日
预计售价:10万-15万元

全新改款的新思迪继承了本田新家族式标志——宽大的前水格栅,新思迪在换代后俨然变身成了“小号”雅阁。记者从广州本田北环店获悉,新款思迪是本田针对亚洲市场打造的一款三厢轿车,虽然来自飞度的平台,但其车身尺寸、动力匹配都达到了更高级别车型的水平,因此新思迪将被打造成广州本田第一款真正意义上的A级车。同时,在动力系统方面,新思迪将采用全新的发动机配置,有望搭载1.5L和1.8L两款发动机,而CVT无级变速器会被彻底放弃,转而采用在起步时表现更强劲的5速自动变速器。

江淮同悦

预计上市时间:11月18日
预计售价:5万-7万元

江淮同悦是一款具有典型中国风情的A级车。同悦车型紧凑饱满,内部空间相对于同级别车型更为宽敞;搭载4G13发动机,该款发动机一直以高动力输出、低油耗而闻名,百公里油耗只有5.5L,排放达到欧洲最高的排放标准。车身关键部位材料应用高强度板,保证了车身具有良好的结构性能。车身外板的穿孔防腐能力达到10年以上的要求,在设计过程中充分考虑车身的轻量化,有效降低了车辆自重,提高了燃油经济性与动力性;采用鸟巢式全承载车身结构,率先装备了博世最新8.0版本ABS+EBD,同时车身的主体受力结构在经过CAE分析后对关键部件及关键接点的合理性进行了优化处理,更高程度上达到欧洲安全标准法规要求。

东风日产奇骏

预计上市时间:11月初
预计售价:22万-25万元

新一代奇骏是日产和雷诺针对中高级城市SUV市场联合开发一款全新车型,采用了全新的4x4-i智能全模式四驱系统、Xtronic-CVT无级变速器、全新的底盘悬挂与车身结构设计。与同级别SUV的四驱系统相比,智能全模式四驱系统在响应速度、控制精度、道路通过性和适应性、燃油经济性等多方面都具有明显的优势。配合重新开发的底盘和高达200毫米的离地间隙,成就了新一代奇骏在同级别车中最出色的越野能力。上坡起步辅助系统、陡坡缓降控制系统、偏航瞬间控制系统等高科技装置则将主动安全与越野性能完美融合。加大的车身尺寸为新一代奇骏营造了宽大而灵活多变的行李空间,使得它能够满足用户从城市到户外的各种需要;超大天窗、后排出风口、冷暖杯托及多项便利储物空间等装置则延续了东风日产一贯“高品质、重实用”的风格。

本报记者 李莉

车动中原·优秀汽车品牌郑州六县(市)秋季巡展

第二站“落户”新密

巡展时间:11月8日-9日(周六、周日)
购车咨询电话:0371-67655220 13526789459
活动地点:新密市青屏广场

本报记者 李莉

翘首待展 新密市民热情高涨

“你们是不是刚在新郑举行了一次车展?啥时候到新密啊?”看了上周末在新郑举办的秋季巡展的消息,手机尾号为9627的新密读者致电记者强烈“要求”把新密作为秋季巡展的第二站,“我们这里可是汽车消费的大户啊。”

“秋季巡展把新密安排在了第几站?到时候是不是还在青屏广场?”新密消费者朱先生同样心急。

继10月18日-19日“郑州日报·车动中原2008优秀汽车品牌郑州六县(市)秋季巡展”在黄帝故里新郑首站满载而归之后,应广大新密消费者的“申请”,11月8日-9日,车动中原·优秀汽车品牌郑州六县(市)秋季巡展第二站将“落户”新密。

收官之战 车商期待县(市)冲量

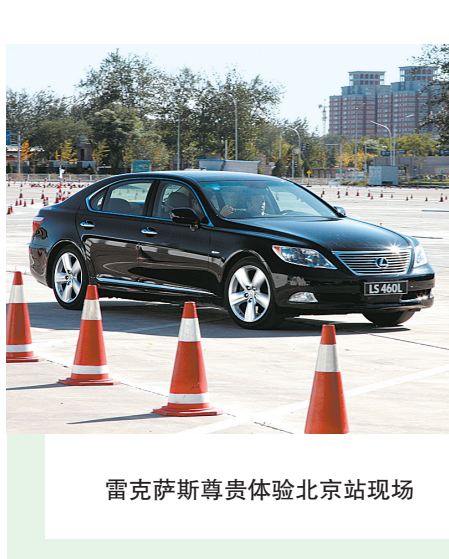
今年3月份之后,汽车市场持续地疲软让不少车商“头大”,如何开发市场从而有效提升销量成为汽车经销商“上下求索”的要事,面对“狼多肉少”的市场格局以及郑州市区汽车消费日渐萎缩的现实,一些聪明的车商已经开始“阵线转移”,县(市)市场成为他们下一个“追逐”的目标。

据悉,新密、巩义、荥阳、登封、新郑、中牟六县市的经济发展支撑

了郑州工业的半壁江山,从郑州的整个汽车市场的销售数据分析,消费需求占据很大比例的六郊区具有不容忽视的挖掘潜力。为让县(市)消费者实现“家门口买车”的愿望,同时也引导汽车经销商重视、开发县市汽车市场,从去年开始,郑州日报一直坚持开展“县(市)汽车巡展”,如今,“郑州日报优秀汽车品牌郑州六县(市)巡展”已成为县市居民感知汽车文化、选购中意车型的重要途径。

“郑州日报·车动中原优秀汽车品牌郑州六县(市)巡展”在新密、登封、巩义等县(市)相继举行,历站巡展现场均销售、订车火爆,成为引燃县(市)居民购车热潮的“导火索”,秋季巡展将进一步释放县(市)的汽车消费能量,成为车商进行年末“收官之战”的助推器。

车市聚焦



车市观察

在“狼多肉少”的汽车销售市场,卖一辆车赔数千甚至上万元正在成为常态。今年的最后两个月,对于一贯善于以价格换市场的车商来讲,降价还是不降?将是一个两难的选择。

营销=赔钱

每年年末都是汽车经销商全年冲量的关键时期,与往年相比,由于第二、第三季度销量走低,剩下的第四季度,在经销商眼中,更需要打一场“生死战”。

“公司给第四季度已经下了480台的硬性任务,无论如何我们都要打赢这场攻坚战。”一汽轿车某经销商告诉记者。

“厂家的商务政策规定,每个月只有完成一定的销量才能给与一定优惠与支持政策。”东风悦达起亚某4S店负责人说。

资金压力、库存压力、销售任务压力……重压当头的经销商开始被迫由原来的“卖车赚钱”向“赔钱卖车”转变。

卖一辆赛拉图赔2000元,卖一辆伊兰特悦动赔3000元,卖一辆凯越赔5000元……在往年,6、7、8三个月的销售淡季,经销商会选择赔钱卖车,到9月份旺季的时候价格还会回升上去,但今年到现在为止,不少品牌车型的价格不但没有反弹的迹象,价格下压反而愈演愈烈之势。

“无论是单车利润,还是从厂家年底会给出的综合返点来看,眼下的车价都已经让大部分经销商无利可图。”一位车商告诉记者,近年来随着竞争日渐激烈,汽车行业的利润已经很透明,“现在已经进入年末冲量的关键时候,

2008 雷克萨斯尊贵体验之旅北京站落幕

本报讯(记者 张延昭)10月23日,“至诚感受,完美共享”2008雷克萨斯尊贵体验之旅在秋意正浓的北京举行,这是继10月10日在沈阳首站启动之后的第二站,也是雷克萨斯进入中国市场以来规模最大的一次品牌体验活动。丰田汽车(中国)投资有限公司执行副总经理野崎松寿和负责雷克萨斯业务的副总经理曾林堂亲临活动现场,并与媒体记者进行了深度交流。曾林堂介绍说:“雷克萨斯一贯重视中国市场,作为进入中国市场以来规模最大的一次品牌体验活动,希望嘉宾们能近距离了解雷克萨斯的高品质生活方式,感受雷克萨斯品牌的精髓。”

在试乘试驾环节中,现场嘉宾们不仅可以亲身体验市场推崇的豪华高级轿车ES 350和高级运动型轿车IS 300所带来的

出色的操控性能及强劲的动力感受,还可以通过试乘试驾旗舰车型LS 460L和顶级豪华旗舰车型LS 600hL,尽情享受雷克萨斯平顺的驾乘乐趣和舒适感受。由专业车手所带来的驾驶表演让所有嘉宾们更加充分领略到雷克萨斯品牌汽车所具有的出色的动力性能以及卓越的操控表现。其中,雷克萨斯首创的智能泊车辅助系统(IPA, Intelligent Parking Assist)的演示环节更让嘉宾们体会到了智能科技为现代生活所带来的舒适与便捷。

活动现场,嘉宾们还通过精心安排的视频演示,模拟操控和全方位互动来亲身感受雷克萨斯环保混动动力技术、车载智能通信服务系统以及Mark Levinson®顶级音响系统等一系列由前瞻科技和人性化设计所带来的精致生活体验。

本次活动,雷克萨斯首次以更直观的方式对产品研发和制造过程中使用的环保和再生的加工材料进行展示,让现场嘉宾们更加切身地了解雷克萨斯对环境问题的关注与不断改善的成果;而雷克萨斯提高工匠技能的用品展示,进一步证明对产品品质的高度重视,这也正是雷克萨斯赢得顾客认可的重要因素之一。

据曾林堂介绍,2008雷克萨斯尊贵体验之旅活动,继沈阳站和北京站之后,还将陆续到达上海和广州。活动所呈现的不仅仅是一场尊贵激情的驾驶体验,更多的是雷克萨斯品牌对中国市场的重视与信心。

另据悉,配置IPA系统的LS 460L已经到达郑州远达展厅,雷克萨斯车迷可以预约试驾。

降还是不降 是个难题

本报记者 李莉

多数经销商现在的销售价格大多是在赔本赚吆喝。

“现在4S店的营销简单得很,就是拼价格。”北京现代某4S店的市场部经理说得很有理,“谁赔得多,谁的销量就多。”

降价OR不降

“现在汽车市场的零售价格厮杀惨烈,真是降到没法再降了。”

“现在公司每款车的价格已经优惠到最低了,不可能再有更大的优惠了。”

……

说起价格,几乎所有的经销商都一脸无奈:“厂家不下调价格,经销商大幅度优惠卖车就如同在割肉。你不卖,别的4S店会卖,卖吧,又赔钱,几乎每辆车都是咬着牙卖出去的。”

而随着《反垄断法》的影响继续扩大,不少品牌的汽车厂家已经放开了对经销商的限价行为,这让今年经销商之间的价格战更为“惨烈”。记者了解到,广本雅阁、广丰凯美瑞目前在一些4S店都有上万元的优惠。广州本田智通店销售经理张军透露,继广汽丰田之后,虽然没有放开地域限制,但广州本田也已经放开了对经销商的价格控制,“现在同一个地区的4S店之间价格战打得很厉害,特别是一些全年任务完成情况不佳的4S店,更是把价格压到了本里面。”

记者了解到,经销商从厂家进车一般有两个点的优惠,也就是说一款10万元的车优惠5000元买车刚好够本,如果优惠再多就是经销商在贴钱卖车了。

“上个月的销售报表老总拿给我们看了,销售上的利润是负的。”某合资品牌销售顾问小邹告诉记者,“不计人

工成本,单纯进车价与销售价格相比,我们每卖一辆车都要赔1000元到2000元。”

多卖VS少卖

然而,对于经销商来讲,似乎并不是降价还是不降那么简单。

“哪有一家公司每天都赔着钱做生意的?老总每天早上都要把各部门经理找到办公室问‘今天准备赔多少钱’。”说起价格之争,去年的别克全国销量前三甲——河南新纪元4S店的市场公关部经理方欣表情略显沉重。

10月15日,记者在约见河南双盛总经理徐树时,他正在与部下商量修订公司的奖励制度,讨论的核心是在原有的“最高销量奖”之外增设“最高利润奖”,“激励员工不仅要把车卖出去还要保证基本的利润,防止车卖得越多钱赔得越多。”

“现在大家担心的不仅仅是销量任务如何完成,还要发愁赔钱多少的问题。”河南双盛总经理徐树说,“如何维持基本的盈利从而保证公司正常运转是经理思考最多的问题,而对于投资人来说,这更是一个相当让人头疼的时期。”

“销量少了发愁,销量多了又意味着赔钱多,还是发愁。”某4S店负责人告诉记者,“现在不少品牌在郑州都有四五家经销商,相互之间的压价行为让卖车纯粹成了赔本买卖,经销商整天想的不是怎么样多赚一点而是怎样才能少赔一点。”

“希望如此吧。现在这种状况持续下去,任何一家4S店都受不了,不过,看今年的情形,难说。”当记者抛出“到11月份、12月份的时候,价格会不会有所反弹”的问题时,某自主品牌4S店负责人这样说。