



# 豪华车 逆市上行

本报记者 冉红政

上半年国内车市销量涇渭分明,大量车型销售滑坡,豪华车市场却延续了去年以来的强劲走势,持续坚挺,逆市而上。

数据显示,除了传统的奔驰、宝马、奥迪三大豪华品牌销量稳定之外,宾利、劳斯莱斯、法拉利、世爵、兰博基尼、保时捷、雷克萨斯等豪华品牌在华销量也节节攀升。

## 豪华车市持续“高烧”

数据显示,上半年,宝马汽车在中国共销售BMW和MINI汽车121614辆,同比增长60.8%;奔驰汽车在中国共销售超过95030辆新车,同比增长59%。奥迪公司在中国市场的累计销量为141000辆,同比增长了28%。近日,记者走访郑州部分豪华车经销商获悉,在郑州,豪华车增长的势头也很强劲。

记者在河南豫海汽车销售有限公司采访时了解到,今年上半年,奥迪的市场份额虽然有所缩小,然而销量呈上升趋势。该销售总监刘军介绍:“市场份额的缩小主要是一汽生产线的改造,产能调整满足不了市场需求导致的。作为奥迪品牌豪华车之一的Q7秉承突破科技的理念,市场定位37~45岁年轻的成功人士,而且奥迪进入中国市场早,历史悠久,认知度高,销售网络完备,所以其销量增长迅猛,供不应求,预订周期大约2个月。”据了解,1~3月份,Q7的产能满足不了需求,目前提车客户有30%是一二月份预订的。

而奥迪品牌另一豪华车A8定位于公务用车,融合了奥迪品牌的所有高科技,在经历了一个认知过程后,其销量不断增加。据悉,河南豫海的单店销量从上市时的每月5台增加到现在每月10台以上。

同样,日系豪车LEXUS市场表现也很乐观。“总体来说,1~3月份,LEXUS销售很好,特别是越野车系RX270、GX460、LX570等,4~6月份,由于日本地震的原因,造成车辆非常紧张,LEXUS是全系进口,所以影响更大。”郑州远达雷克萨斯汽车销售服务有限公司市场部经理杨磊分析说:“众所周知,客户满意度是LEXUS一直所追求的,另外4年/10万公里和6年/15万公里免费保养保修也是很大的优势。而LEXUS最大的卖点在于其无微不至的服务、成熟的混合动力技术、精湛的做工。”

## 消费需求催热豪华车市

各大豪华车企及机构纷纷看好中国豪华车消费前景。国家信息中心经济咨询中心主任徐长明分析,当前豪华车热销有五方面原因:一是富裕人群在快速增长,二是入门级豪华车价位越来越亲民,三是中国消费者对高档消费品有很强的偏好,四是换车高峰的到来,五是豪华车营销网络的延伸。

对于豪华车市的繁荣,郑州远达雷克萨斯汽车销售服务有限公司市场部经理杨磊认为,汽车如今已

不再仅仅是代步工具,它已经融入到人们的家庭、工作中,更多的是一种成功的标志,在一定程度上是一种身份的象征。而且,豪华车的入门级车型的价格越来越低,像奔驰、沃尔沃、奥迪等都有价格20多万元的车,这也是豪华车群体越来越大的一个重要原因。这几年,国家的政策确实也出台了,大排量豪华车的税越来越重,其实这也是豪华车最近几年出现大量小排量车的一个最主要的原因。

## 市场格局多极化

今年上半年,多家豪华车企业在华销量增长超过50%。业内人士认为,中国的豪华车市场格局正在悄然生变,逐渐向多极化发展。

自奥迪进入中国市场以来,稳扎稳打,凭借在管理模式、管理经验、售后服务与其满意度等方面的优势,赢得了消费者的认可与信赖,提升了品牌号召力与价值,销售数量日益增加。刘军告诉记者:“奥迪的销售网络扩张相对较慢,这与奥迪经销商网络建4S店资格控制严格不无关系。

而且,经销商入网以后,厂家经常进行标准化质量管理检查,其检查细化到销售顾问、接待客户、试乘试驾等。奔驰、宝马虽然进入中国市场的时间不长,但销售网络的扩张却比较快,4S店的数量也在增加。”据了解,奥迪加快了销售网络的扩张,目前河南有4家4S店,预计到2012上半年有望增加到9家。

很明显,豪华车的竞争是越来越激烈了,目前在河南市场豪华车品牌基本上全有了,而且有些品牌

对于郑州豪华车销量节节攀升的现象,河南豫海汽车销售有限公司销售总监刘军分析说:“郑州作为中原经济区的中心与龙头,辐射范围大,经济发展快,在这样一个背景下,个人消费心理更注重品牌,比如奥迪品牌低调、奢华,符合中原人的性格,而在豪华车的客户群体中,二次购车的比较多,他们更重视品牌和车系的历史。此外,豪华车的消费者经济压力较小,政策改变等对他们购车激情的影响微乎其微。”

的4S店还不止一家,目前全球的奢侈品市场都看好中国,汽车更是重中之重,竞争也异常激烈。”我们可以看到,前几年豪车的广告多是品牌性宣传,突出档次、品位,现在的广告内容则多为促销、让利、免息金融等等。而郑州的豪车市场空间仍然很大,将会有更多的豪车4S店相继入驻郑州,随着经济的发展,人们收入的增加,豪车门槛的进一步降低,豪车的保有量将会大大增加。”杨磊如是说。



## 新浪河南 举办第二届清凉汽车节

本报讯7月15日,由新浪河南主办、新世界百货协办的新浪河南第二届清凉汽车节在新世界百货举行。此次车展共展出20个汽车品牌,近60辆车。展出车型既有性价比较高的家轿,如朗逸、奔腾,更有外形炫酷的豪车,如凯迪拉克、捷豹等。除了丰富的车型种类,现场还准备了多重抽奖活动,凡现场订车、购车者可领取抽奖券一张;凭当天新世界百货购物小票也可领取抽奖券一张,参与抽奖,赢取坐垫、清洗剂 and 挂套等。

车展期间,众多商家推出各种优惠促销活动,现场人气十分火爆。据初步统计,截至7月16日下午,现场意向客户300余个,订单成交数量达70台;截至7月17日下午,预成交订单200余台,刷新了去年的纪录。在本届车展众多参展品牌中,中华骏捷、别克、雪铁龙、马自达、北京现代、标致以及大众颇受消费者的欢迎。而豪华品牌的光彩总是无法遮掩,诸如奔驰、路虎、捷豹、凯迪拉克不时吸引着前来观展的人停留、驻足,抑或是合影留念。(王惠)

## 广汽传祺 多种信贷方式“贷”车回家

本报讯传祺作为广汽继雅阁、凯美瑞之后的又一款中高级经典座驾,上市以来凭借其C级车的技术,B级车的品质,A级车的价格,虏获了众多消费者的心。为了回报消费者的厚爱,7月15日~9月15日,广汽乘用车将针对传祺全系列车型,在全国范围内首次推出个人金融信贷促销活动,解决消费者在购车时出现的资金问题。

“百灵信贷”作为广汽乘用车当地经销商广汽骏海店强力推荐的信贷方式,为消费者提供了首付50%车款,第12个月再付尾款即另外50%车款,贷款期间0月供即可轻松拥有爱车的付款方式。

对于资金并不宽裕,但又钟情于传祺出众品质的消费者,广汽骏海店为其量身打造了“平衡信贷”支付方案,帮助此类消费者轻松实现“传祺”梦。消费者可以在20%~70%首付区间内自由选择。例如,消费者首付50%车款后,余下的50%尾款均分12个月付清,期间无需支付利息和手续费。

此次是传祺在全国范围内首次推出的个人消费信贷促销活动,广汽骏海店为消费者提供了多种信贷方式,让渴望传祺的消费者们轻松“贷”回家。(张阳)



## 中级车或将进入理性定价时代

上周,东风标致508上市,当16.97万~22.97万元的价格宣布的时候,引起了在场经销商四次欢呼。这个价格的确打破了欧系中级车的一个价格底线。在508上市之后的短短一周内,日系、韩系中级车迅速作出反应,进行价格调整。

508一石激起千层浪,中国的中级车市场是否会重新洗牌?车型定价的理性时代是否即将到来?

目前中国的中级车市场无外乎分为四个主要的派系:欧系、美系、日系和韩系。德系车一直都占据中级市场的高端,其技术和价格都处在较高的水平。美系车随着这些年产品的更新,已经与欧系车没有什么区别,通用、福特的主流车型基本都来自欧洲市场。日系车由于日本地震和市场增长放缓等原因,逐渐失去过去的强势地位。韩系车则是异军突起的一支力量,产品和品牌形象持续改善。

在这次508上市引发的连锁反应中,各方表现出了截然不同的态度。欧系和美系车完全不为所动,终端热销局面没有改变,也没有出现太明显的优惠,甚至尚未上市的新一代迈腾还宣布了一个高达22万元~32万元的预售价。而日系车的反应截然相反,立即作出大幅度降价举动:天籁的降幅进一步增加;广汽本田雅阁的现金优惠加实物优惠也在逐步扩大。至于现代起亚代表的韩系车,虽然还一直在坚守终端销售价格,但经销商已经明显感受到了压力巨大。

以C5和508为代表的法国车,论产品力基本与德国车不相上下,但品牌号召力的欠缺让它不得不依靠降价低性价比争取新增份额。这次508所发布的价格,建立了一条中级车合理定价的分水岭,在无形中梳理了中级车价格体系——德系车与美系车处在这一分水岭的上游或者平行,日韩系则在下游。这是市场作出的自然选择,按照产品力和品牌价值的排序也理应是一个成熟市场的合理形态。北美和欧洲市场无一例外,我们期待有更多这样的“搅局者”,从而让整个中级车市场彻底进入理性定价和定位时代。

卓文



## 第八代索纳塔:操控便捷



新闻速递:7月16日,北京现代“谁与争锋,中级车新王者第八代索纳塔——暨欧美日韩主流中高级车对比试驾会”在郑州汽车公园举行,来自北京现代郑州区域经理、经销商代表以及各主流媒体共同见证了第八代索纳塔的风采。

第八代索纳塔作为北京现代开创中高级轿车新指标车型,全面代表北京现代最高标准的造车工艺,全车大量采用高科技配置及主被动安全配置。相信这样一款集全球品质智能科技于一身、全新一代索纳塔车型,在未来市场上一定能够取得辉煌的销售业绩。

试驾体验:此次对比试驾活动将第八代索纳塔与同级别车型放在同一个试驾场地,通过外观和性能对比参照,让嘉宾亲身感受第八代索纳塔时尚动感的产品设计和优质的产品品质。

为保证整个试驾过程的安全,北京现代河南天行健4S店销售经理杨栋为到场嘉宾详细介绍了试驾场地、路线以及一些驾驶要领,包括驾驶姿势和正确的驾车理念。在讲解完注意事项后,对比试驾活动正式开始。流畅的走线、精彩的转弯、激情的驰骋无不让人眼花缭乱。第八代索纳塔便捷、轻松的操控感得到嘉宾们一致肯定。

张磊

## 瑞虎1.6DVVT:能驱能省

新闻速递:7月16日,瑞虎1.6DVVT上市暨瑞虎车友会在河南新大陆举行。现场车友对该车进行了试驾。据悉,瑞虎1.6DVVT采用了先进的进排气技术,其DVVT+VIS的黄金组合,融合了双可变进排气门技术和可变长度进气管系统,实现了对发动机进排气门的连续有效控制,大幅提升进排气效率,确保在较宽的转速区间内均可爆发出强劲的动力。



试驾体验:上车点火启动,免维护静音链条的采用,带来的最直接的感受就是发动机怠速噪音的明显减小。踩离合挂一档,轻抬离合稍加油门,瑞虎几乎没有任何抖动就平稳起步。DVVT发动机转速宽泛的优势在第一时间就显露出来,这让许多新手头疼的起步停车不再困难。继续加油升档,二挡三挡提速迅猛,3000转以下就能感觉到一定的推背感。

接下来挂入四档,车速在60公里时转速稳定在2000转。依靠ACTECO发动机特有的低转速特性,驾驶者不必刻意提高转速也能获得有较快提速。当车速进入80公里区间,来自轮胎的噪音渐渐增强,不过得益于NVH静音技术的应用,车内噪音始终得到很好抑制。同时,随着车速不断提高,车身对路面颠簸的反馈也更加明显。瑞虎1.6DVVT的悬架仍然为前麦弗逊后拖曳臂配置,虽然悬挂形式较为简单,不过由于增加了横向稳定杆,以及运用了双向双作用筒式减震器,所以转弯时的侧倾和路面的颠簸都得到了很好的处理。

在不开空调的情况下,本次试驾总共行驶了150多公里,在将出发时加满的油箱重新注满后,加油泵显示总共加入11.3升93号汽油,折合下来这辆瑞虎的百公里综合油耗大约为7.5升左右。

陈君