

乘用车保值率排名出炉 消费者购车也需要考量保值率

本报综合消息 日前,由中国汽车流通协会与车网公司通过两年的研究,得出了国内首个乘用车产品保值率排名结果,一汽丰田花冠以绝对的优势获得了A级车细分市场的保值率冠军。

据中国汽车流通协会副秘书长沈荣介绍,此次公布的国内首个乘用车保值率排名体系,是采用国际通行的车型划分标准,即根据车辆的尺寸、发动机排量等相关因素,将乘用车型分为A00、A0、A、B、C、D以及MPV和SUV,在确定排名结果时,以车型在第四年的保值率为排名依据。因为一款车的价值在使用3-6年区间比较稳定,因此第四年的保值率能够真实的代表该款车型的保值情况。

高品质、服务健全成决定性因素

据一汽丰田相关负责人介绍,花冠作为一汽丰田旗下经典家庭轿车,畅销全球150个国家,全球累计销量超过3500万辆。今年前11个月在国内市场累计销售达50082辆,其稳定的质量和性能、高性价比、经济实用等特点在市场上有口皆碑。因此,相比有些车型二手车价格与新车“差之千里”,丰田品牌旗下车型均“相当保值”,如一汽丰田新威驰、锐志等二手车价格也比较高,一直都是二手车市场上的抢手车型。

有业内人士指出,随着二手车交易的日益发展,二手车残值的高低成为汽车价值的重要参考,为消费者保值增值已成为决定市场地位的新筹码。不过,无论是新车还是二手车,商品的售出只是服务的开端,售后服务是产品价值的延续,也是商品增值的过程。

正因为如此,一汽丰田提出了“专业对车,诚意待人”的服务理念,并不断推出非常有特色的服务项目,如推广“QM60”快速保养服务;与T-TEP学校合作培养专业人才;推出远程巡回服务等,并通过强大的服务网络体系为品牌增值。

据了解,截止到今年11月30日,一汽丰田在全国共有328家经销店开业,185家二手车置换认定店开业,如此庞大的服务网络保证了各项服务的顺利实施,也成为了车型获得高保值率的重要原因。由此看来,经典老车型的保值率之所以高居榜首,除了成熟可靠的高品质,还因为其庞大的市场保有量,使得售后服务相对完善,获得了消费者的认可。负责保值率数据研究的车网公司副总经理代红也表示,“由于二手车交易没有质保,因此养护和维修成本是消费者重点考虑因素。销量大的车型一般售后网点密集,配件价格也便宜,所以保值率普遍高。”

消费者购车也需要考量保值率

据沈荣介绍,中国乘用车保值率受几方面的影响,主要包括品牌美誉度、价格稳定性、市场占有率以及相关的政策法规的影响。

那么,乘用车保值率对消费者有何借鉴意义?中国汽车流通协会常务副会长兼秘书长沈进军表示,“如今消费者换车频率加快,车价波动也变得更为频繁,为了防止自己的车辆过快贬值,消费者在选购新车和二手车时也要格外关注保值率。”沈进军还建议消费者,购买新车的最佳时机是下线一年后,选购使用2年到5年的二手车会相对保值。在选择品牌上,则应尽可能购买国内成熟企业的成熟产品。

事实上,从品牌角度分析,消费者更青睐得住时间考验的高档品牌。从一汽丰田独有的“五大价值论”中,便可看出一汽丰田所拥有的强有力的品牌推动力——高性价比、低故障率、低使用成本、高二手车残值和优质服务。现如今,油价不断上涨,油费支出成了消费者考量一款汽车的重要因素,而稳定的质量意味着返修率低,直接决定较低的维修成本。同时随着换车时代的到来,残值日益成为车价的重要组成部分,当初的售价减去置换时的残值,这才是最为客观的价格。

如今,随着经济的发展,生活水平的提高,越来越多的人开了自己的汽车,而大部分人在开了自己的第一辆车以后,就再也习惯了没有汽车的生活了,所以人们会不断地卖掉或者处理掉旧车,买进新车(也可能是二手车)。如果一个人30岁时拥有了第一辆汽车,那么很可能他这一辈子至少要经历超过3次处理旧车购买新车,因此,消费者在购车过程中,也应该把保值率跟外观、性能、价格等作为同样重要的考量因素之一。

购置税减半优惠政策到期 引发现车抢购风暴



今年年底的汽车市场不同往年,一边是大部分热销经济型车闹“车荒”,一边是消费者为搭上1.6L及以下排量车型购置税减半的末班车,四处“抢车”。

况,而拥有较多现车的自主品牌汽车经销商则趁机加大促销力度“拉客”。

消费者急抓购置税减半“尾巴”

在教育部门工作的庞先生原本还幻想观望一段时间,等到明年再买车,2010年新购置税优惠方案出台后,他的购车计划提前了。“我看看中的车型要9万多元,按照明年购置税减免幅度缩小25%计算,就要多掏2000多元。”为搭上今年小排量车购置税减半优惠政策末班车的庞先生,他托各种关系,终于在上周抢到了一辆现车。

像庞先生这样的消费者并不在少数,不过其他人没庞先生幸运能提到现车。大多数热销车型都是有价无车,尤其是在1.6L以下排量的车型,更是被“抢疯了”。“我只想年底拿到现车,优惠方面少一点也行。”李女士看中了锋范1.6L车型,不过由于车源紧张,不得不四处托关系“插队”拿车。

“我天天被客户催得头痛。”一汽丰田4S店的销售顾问小孙告诉记者,近期现车紧缺,购买卡罗拉、花冠车型的顾客却有增无减。新的购置税优惠方案刚一公布,她就接到十几个客户“催单”电话,有的客户甚至表示愿意“加价”以提前拿车。

1.6L及以下排量车型优惠“回缩”

记者获悉,目前大部分1.6L以下的车型都存货源“告急”的情况,尤以合资品牌车型的价格优惠普遍出现回缩的情况。

作为德式雅致设计的典范和代表作,大众汽车的CC不但拥有令人一见倾心的动人造型设计、高品质的内饰风格、精美的材质和制造工艺。同时,其在安全和科技配备方面,也达到了同级别的较高水准。

CC 2.0除了同样具备超刚刚性车身之外,ESP、多达6个安全气囊、胎压监测系统、双氙气大灯等应有尽有。更为重要的是,CC2.0还标配了大众汽车独有的ACC自适应巡航控制系统,通过这个控制系统,驾驶员可在运动模式、舒适模式或正常模式间自由切换,从而可以根据自己的需求自由设定悬挂、方向和油门的特性,真正做到随心所欲,享受丰富的驾驶体验。此外,CC被国内消费者津津乐道的“自动泊车辅助系统”同样出现在了CC2.0豪华版上,这个系统可以让驾驶员双手离开方向盘的情况下,让车辆自动停进与平行的停车位,驾驶员只需控制好油门和刹车即可。而带3D路况显示功能的RNS 510中文导航音响系统,则为驾驶员提供更高精度的导航服务和多媒体享受。

德式雅致设计杰作 CC2.0

满足欧四排放标准,代表了更加绿色环保的消费潮流。

作为德式雅致设计的典范和代表作,大众汽车的CC不但拥有令人一见倾心的动人造型设计、高品质的内饰风格、精美的材质和制造工艺。同时,其在安全和科技配备方面,也达到了同级别的较高水准。CC 2.0除了同样具备超刚刚性车身之外,ESP、多达6个安全气囊、胎压监测系统、双氙气大灯等应有尽有。更为重要的是,CC2.0还标配了大众汽车独有的ACC自适应巡航控制系统,通过这个控制系统,驾驶员可在运动模式、舒适模式或正常模式间自由切换,从而可以根据自己的需求自由设定悬挂、方向和油门的特性,真正做到随心所欲,享受丰富的驾驶体验。

树立七座MPV舒适商务新典范

本报MPV市场在今年下半年开始逐渐回暖,高端全能商务品牌威麟推出了旗下首款MPV车型威麟V5,为更好的满足商务用车的需求,该车不仅拥有国内MPV首次搭载的1.9TDDI柴油发动机提供的澎湃动力,而且拥有比同价位车型更丰富、更舒适的配置。其动力性和舒适性兼备的驾乘感受,焕发出尊贵的商务气质,树立了MPV舒适商务的新典范。

为了能够给现代商务人士提供更舒适的驾乘感受,威麟V5在内部空间的设计上可谓煞费苦心,精选的真皮座椅,柔软舒适,具有的电动8向调节功能,方便驾乘人员灵活调整坐姿;单屏DVD、门窗控制及后视镜控制器等配置则让人随手即可感受到方便;当商务出行路途较远的时候,方向盘音响控制功能与六喇叭立体音响完美融合,又会为驾乘者带来一份舒适的感觉,悠然驰骋;此外,在威麟V5身上你还可以发现内藏式双层双开启电动天窗,不仅多了一份阳光、也多了一份新鲜空气,满足了个性化商务需求。

威麟V5舒适性的优异表现,不仅源自威麟V5对MPV市场脉搏的准确把握,同时也源自威麟品牌“Engines and Drivers”的理念。长期以来,以欧美为代表

克斯、一汽丰田卡罗拉、别克凯越、雪佛兰乐风、速腾、宝来等市场热销车型都现车稀缺,现在预订需要等待20天甚至1个月才能提车。

在此情况下,1.6L以下的小排量车型的价格优惠开始缩减。目前卡罗拉的优惠缩至3000元左右,有的经销商甚至只愿以礼包替代;1.4L飞度的4000元优惠已经取消;曾经优惠至1.8万元的凯越车型,如今也缩水至1.5万元左右。

“春节前,车价只会逐步走高,不会再出现大幅度优惠了。”上海大众广物城市精品店一位销售顾问告诉记者,除了现车紧张之外,大部分销售店早已完成销售任务也是导致车价优惠幅度收窄的因素。

自主品牌趁机“现货”拉客

多数车型告急,使得部分现车较为充裕的品牌经销商趁机“冲量”。如东风标致最近推出了购买新307 1.6L车型的顾客可享受购置税全免的优惠政策。东风本田广物店销售负责人向记者表示,由于该品牌车型都在1.6L排量以上,因此新的购置税优惠幅度缩小,更有利于思域等不在政策优惠范围内的车型的促销。

自主品牌趁机“发力”的动作更为猛烈,长城汽车迎来了一个销售高潮,“新方案出台后,我一天卖了4辆车。”赛马场长城汽车店的销售顾问罗先生兴奋地告诉记者;吉利汽车也迎来了销售爆发期,购买吉利金刚还可优惠2000元-5000元,只有部分车型需要预订。

瑞麒 G5 未见其车 却已好评如潮

虽然瑞麒G5还未上市,但它在中国消费者心目中已经是好评如潮,拥有了极大的影响力。这主要源于两件事,一是作为中国60周年国庆游行花车上唯一的展示车,另一个就是瑞麒G5在世界顶级赛道纽博格林北环赛道上跑出的8分56秒的世界级成绩。基于这两点,瑞麒G5被誉为“中国的骄傲”已经广为人知。当然,能获得这样的成绩,还得归功于G5杰出的产品性能受到行业和消费者的肯定。

作为一款拥有“纯正中国血统”的“中国车”,瑞麒G5中国式平衡观的品牌理念指导下,在动力性能、操控性能以及配置上都位于B级车领先地位。其研发的2.0T发动机,采用国际先进的可控燃烧率,缸内直喷和涡轮增压中冷技术,并且在国内率先采用了双质量飞轮,动力输出强劲,最大功率为125kw,最大扭矩为235Nm,且最大扭矩输出在1900-4500的宽广区域,因此有着强劲的动力输出和优秀的加速性能。为了匹配强大的动力性能,G5在操控

上的表现也出人意料,源自法拉利、玛莎拉蒂等著名跑车的双叉臂独立前悬架搭配以舒适稳健闻名的多连杆弹性纵后悬架,组成了B级车罕见的奢逸悬架组合,加上莲花精心调教,使G5的操控性能与同级车相比技高一筹。

在配置上,ESP、Can+LIN Bus(数字智能行车配置)、全触控式GPS定位系统全球定位系统、大屏幕数字显示屏等高端配置的运用,让瑞麒G5的产品性能得到了质的飞跃。

以科技为支撑,以国际标准为导向,瑞麒G5整体产品性能达到同类车型先进水平,在国内国际上屡获佳绩的同时也为众多中国消费者所熟知和肯定,才能在广大消费者评选中脱颖而出。据悉,瑞麒G5预计将于本月上市。目前海南兴悦麒麟4S店(南海大道113号保税区斜对面)已经开展预订活动,前5名预订客户可享5千元抵1万元购车优惠。喜欢瑞麒G5的朋友们,心动不如行动,赶紧行动起来吧!

比亚迪提前完成09年40万辆销售目标

本报综合消息 2009年比亚迪在车市一片不确定中开局,却在一片火红中提前收官。12月9日,比亚迪宣布提前一个月完成全年40万辆销售目标。

分析人士认为,这一成绩的取得直接得益于旗下产品的全线发力,同时也与比亚迪狠抓内功,提升品质与服务密不可分。

金钻4车 全线发力

功勋车型F3可谓是40万辆销售目标达成的最大功臣,乘联会数据显示,截至11月,F3(含F3R)已经累计售出255124辆。值得一提的是,刚刚过去的11月,F3以31986辆的销量刷新了前月30008辆的历史记录,该车型也由此成为中国汽车史上首款月销过三万辆的轿车车型。

“全价值旗舰车”F6则在比亚迪的快速成长中则扮演了拉升形象,贡献销量的双重角色。目前F6销量已稳定在5千台之上,而F6新财年版的升级上市则将比亚迪整体形象提升了一个档次。

今年以来,F3R销量稳步攀升,8月底F3R金钻版上市后,销量实现“三级跳”,9月销量破4000台,10月接近5000台,11月则一举跃上6000台大关。

精品小车F0则凭借时尚的外形,超动力和高性价比牢牢占据小王者宝座,9月以来已连续3个月盘踞“万辆俱乐部”。

高质量增长的源泉

一直以来,产品品质的提升就是比亚迪不懈努力的目标,这也是各车型热销的坚实保证。去年开始,比亚迪就制定了“整车741”项目,来改善汽车品质。

不仅如此,上月比亚迪宣布将在韶关建造中国最大的试车场,这也标志着比亚迪已经率先完成了汽车生产质量检测体

系的全国性布局,在汽车质量管控体系建设上跻身国际一流水平。

在专注于产品品质的同时,比亚迪对于售后服务也是非常重视。随着产品的热销,比亚迪的售后服务逐步升级。目前比亚迪全国共有以上一级以上的服务网点800多家,其中“4S”级别的服务中心已经达到500多家,而且更多的服务中心和服务网点也在持续建设和研发中。

此外,比亚迪还在全国范围内开展了“缤纷双月,精彩双周”、“精诚服务,技术精英大赛”等系列营销活动提升售后服务。

业内人士认为,经过5年多的高速成长,比亚迪已经打下良好的市场基础,今年以来的增长,更多体现了产品力及服务品质的大幅提升,是一种更具有“质感”的增长。

2010年重在实现有质量的增长

据比亚迪内部人士透露,比亚迪将2010年定义为公司内部品质年,2010年比亚迪的目标是实现有质量的增长,重点包括提升人的品质,提升产品的品质,提升公司的运营品质。

早在广州车展期间,比亚迪汽车销售公司副总经理王建树接受采访时表示:“明年即将采取的营销策略就是提高体系的运营质量特别是经销商和供应商的赢利水平。”他进一步补充到,比亚迪将从商务政策、产品力等各个方面想办法,实现与合作伙伴的共赢。

从目前情况看,明年甚至今后,比亚迪的经销商赢利空间将有不同提升。首先,F0、F3、F3R、F6四款车型分别树立了微车、中级家轿、中级两厢车、中高级车领域的价值标杆,其次,G3、M6、S8高端车型布局,产品线日益丰富,经销商赢利点增加。最后,双模电动车F3DM将有望明年正式面向个人销售,也将为经销商带来发展的后劲。

福特经典全顺 Transit 经典超值特惠,更显行家之选. 11.69万元. 经典全顺最高优惠 8000元. 10大安全设计, 500升储物空间, 7.0L排量, 40年品质, 11.5m³载货空间.

新嘉年华2010款两厢靓丽运动版靓丽上市. 新增八大时尚、靓丽装备. 年底冲量答谢海南客户, 海南福特特别推出新嘉年华限量0利息车型, 信贷购车0利息, 轻松无负担, 活动限量5台, 限时12月31日止. 首付: 1.59万起 月供: 56元起. 海南福特汽车集团—福特4S店 地址: 海口市南海大道115号 销售热线: 66801132