

二次购车政策趋严

半年狂销718.53万辆!这份来自中汽研的上半年上牌量数据让不少车企喜笑颜开,但同时也让各大城市的交通管理部门忧心忡忡。

# 家轿消费观念转变

本报综合消息 随着近两年国家对于汽车产业政策扶持力度的不断加大,车市呈现出供销两旺的火热势头,但与此同时,机动车数量的激增导致的大城市病日渐显现出来,停车位紧张!早晚高峰延长!城市热岛效应加剧!对此,有专家提出,车市管理可以借鉴房地产市场的限购二套房政策,对家庭二次购车加以限制。

政策导向素来是汽车市场发展的风向标,如同购置税政策带动小排量轿车市场一般,限购二次购车的出现势必带动某一细分市场的崛起,而这也能从近两年的汽车行业发展中看出端倪。

### 抢占轿车市场 全能家轿受关注

近两年,以实用、时尚、经济、全能著称的全能型家轿市场迎来了发展的春天,在日产的骊威车型率先提出全能概念之后,海马的新一代普力马、东风景逸等车型也顺势而动,加入了这一细分市场。

与前两年相比,时下的全能家轿市场更多的融合了家用轿车的诸多优势,不论是在外观设计、动力总成、操控感受或是安全配置方面,都在极力向家用轿车的主流配置靠近。全能市场上的老将骊威在

今年也推出了2010款车型,涵盖了3大子系列的12款车型,产品的丰富和完善,大有通吃市场的感觉。而海马旗下的新一代普力马也毫不逊色,这款以“全尺寸空间、全方位驾驶、全领域应用”为核心优势的全能家轿,自从推出后一直维持着热销势头。

有数据显示,日产骊威已经数月蝉联经济型两厢车市场销量冠军,而海马的新一代普力马更是在上市后热销势头不减,同比实现28%的增长,全能家轿的受欢迎程度可见一斑。

对此,有业内专家表示,近两年崛起的全能家轿细分市场逐渐受到关注,日产骊威、新一代普力马的市场确实最为抢眼。从目前的市场情况来看,销量最高、卖的最好的多是七座版车型,最主要的原因是空间大、排量适中、价格实惠、经济实用等四大优势。业内专家同时预测,如果限制家庭二次购车的政策一旦成为现实,全能家轿市场将会迎来新一轮更大的增长。

### 价格实惠性能出色 自主品牌销量飙升

日前,记者通过对北京多家4S店走访了解到,新一代普力马7座版的1.6VVT、1.8CVT车型目前都处于供不应求的状态,市场需求量较高。

随后,记者对海马的4S店进行了采访,店内一位销售人员表示,购买新一代普力马的消费者多是一家三口集体来看车的,店内销量最高,最受欢迎的便是7座版车型。一位到店看车的消费者也向记者表示:“买一辆大空间的全能家轿,既能满足平时一些商务场合,同时周末一家人一辆车就可以集体出游,非常实用。”

新一代普力马的热销也引起了不少行业专家的关注,一位汽车行业的专家就表示,与合资品牌车型相比,自主品牌全能家轿性价比更高,实用性也有了进一步增强,尤其是近两年自主品牌都在技术实力上有了大幅提升,在性能方面并不逊色于合资品牌,再加上更为合理的价位,持续热销也就不足为奇了。

有统计数据表明,目前我国车市40%的增长来源于二次购车的“换车族”,但随着家庭限购第二辆车政策的呼声渐高,业内专家也提醒近期有买车计划的消费者,与国外的用车环境相比,我国国情暂不适合大力发展家庭二次购车,更加明智的购车行为,一次到位的购车思想似乎才是规避未来二次换车风险,解决社会资源与家庭需求之间矛盾的有效途径。

## 海马骑士出征丝路 1.5万公里闯出品牌建设新路径

# “丝绸之路 骑士之旅”车队启程

本报综合消息 据了解,8月8日,由国际古迹遗址理事会国际保护中心(IICC-X)和中国主流媒体联盟发起,海马汽车全程提供车辆支持的“丝绸之路复兴之旅”跨国中遗大型活动在西安正式发车。由16辆海马汽车旗下中高级SUV海马骑士组成的车队将沿古丝绸之路直达罗马。随着活动车队的启程,“海马骑士之旅”系列营销活动最重要的部分——“丝绸之路 骑士之旅”也正式拉开帷幕。借丝路申遗之势,海马骑士闯出了一条自主品牌中绝无仅有的品牌建设新路径。

### 1.5万公里丝路 打造骑士“金字招牌”

据悉,本次活动将取道河西走廊,途径兰州、嘉峪关、敦煌、吐鲁番等地,由霍尔果斯口岸转入中亚奔往罗马,沿途探访法门寺、麦积山石窟、骆驼城遗址、玉门关遗址、雅丹魔鬼城等著名人文景观,并进

行大量的采访研究,为丝路申遗制作大量的文字、图片、视频资料,以此作为丝路申遗的强大助力。

据了解,3万里丝绸之路,是海马骑士的品质见证之路。跨越欧亚大陆多个国家,涵盖荒漠、山地、丛林等多种地形,对于活动用车来说是极高的挑战。海马骑士作为本次活动的唯一指定用车,任重而道远。被选为活动指定车型,已经说明了海马骑士的产品品质与卓越性能得到了市场与消费者的广泛认可,而重走丝绸之路的壮举,更将极大地提升海马骑士的产品口碑,“行政级SUV”的品质将由丝绸之路亲自见证。

3万里丝绸之路,也是海马骑士的产品内涵升华之路。数千年来,丝绸之路留下了无数古代先贤们的血汗与智慧,其中蕴含的人文、历史底蕴使无数学者倾心不已。对于坚持品牌建设的海马骑士来说,丝绸之路无疑能作为其品牌建设长卷中的点睛之笔。

### 都市精英版上市 开拓细分市场

7月18日丝绸之路复兴之旅西安新闻发布会上,吴刚宣布海马骑士都市精英版正式上市。这是海马骑士推出的另一版本,也是其品牌建设路线成功的证明。

随着品牌建设的不断深化,海马骑士在SUV市场的根基日益稳固,骑士进行市场细分的时机也已经到来。有见及此,以11.38万元的定价推出海马骑士都市精英版,与首推的智能领航版形成骑士“双雄”,对10-15万元SUV市场形成双向包夹之势,进一步确立骑士中高级SUV的产品定位。

据了解,随着都市精英版上市,骑士的产品序列得到了完善,市场影响力也得以提高。这种提高将作用于骑士的品牌建设上,与丝绸之路的人文、历史内涵相辅相成,成为海马骑士品牌之路的重要里程碑。相信在1.5万里丝绸之路之上,海马骑士将谱写出自主品牌发展之路的全新篇章。

## 新君越 2.0T 保养升级

本报讯 2010年8月1日至2010年9月30日购买新君越2.0T新车的客户,可免费延长1年的保修期(以先到者为准),购机请大道的朋友同样可以享受这项服务。详情不妨到店咨询或致电。

别克关怀 Buick Care——上海通用汽车创立的中国第一个汽车服务品牌。自创立伊始,始终秉承“比你更关心你”的理念,率先将汽车售后服务“从被动式维修”带入了“主动式关怀”的新时代:比你更关心您的车,提供从购车前到购车后的全程优质服务。担当您的保养顾问,想在您之前,做在您之前,用主动超越期望,有别克关怀 Buick Care,就有宾至如归的热情接待,值得信赖的专业服务,以及常年不间断的主动关怀。

别克关怀曾荣获2004年世界权威机构 JD POWER 用户满意度调查第一名;唯一一家汽车制造企业获得2004年度“全国用户满意服务”称号。此外,别克双君近期推出“首付60%,完全无利息”的按揭优惠政策,即日起,凡是购买新君威、新君越的客户,可选择以下两种贷款方案:方式一:首付分期,剩余贷款依据贷款期限享受利率优惠,分期付款。方式二:首付35%,剩余贷款65%,利率减半,分期付款。

## 8月置换月 雷克萨斯购车正当时

本报讯 人们开着各种品牌的汽车,享受着汽车带来的生活便利,与此同时汽车贬值又给有车人士带来烦恼。

嘉华集团打破这一陈规,逆流而上推出8月置换月,雷克萨斯购车活动,活动中除享受与车展相同的购车政策外,更推出置换装饰补贴,即凡嘉华兄弟旗下品牌,东风本田、广州本田、广州丰田、一汽丰田的车主8月31日前换购雷克萨斯ES240的,可提前享受2010年秋季车展销售政

策,并额外再享三重超值大礼!”

记者现场走访了雷克萨斯经销商,详细了解三重大礼能够给换车人士哪些实惠,一重礼是购车大礼,享受购车“0利率”,二重礼是装饰大礼,送6,000元装饰或精品大礼包,三重礼是尊贵大礼,获赠钻石级会员资格,再送10000积分。同时嘉华集团还郑重承诺,8月31日前购车的车主,如发现价格高于车展成交价格的,差额部份雷克萨斯双倍返还!!!

八月当地人认为不宜购买大件商品,在这一点上雷克萨斯经销商的工作人员早为您想到了,他们专门选取8月宜购车



黄道吉日(12.15.16.21.22.23),此日购车解除您的购车之忧,提前享受为您专门举办的雷克萨斯车展。

## 汽车最好每两年更换一次电瓶

本报综合消息 张女士上周郊游路上,突然,汽车无法启动,回来后,4S店维修人员建议更换电瓶。不知是否妥当。

专家建议:电瓶在汽车的使用过程中起到重要的作用,如果它不能正常供电,发动机就会出问题或者停转。一般来说,车上用的电瓶是2年多更换一次,如果保养的好,可以用上4年,汽车电瓶要勤检查,夏天每周要检查一次,冬天每半个月检查一次。影响电瓶寿命的因素是:车况、路况、驾驶员的习惯。一般新车是省电瓶,因为新车发电机性能好,蓄电池能充分的充电。

汽车电瓶需要勤保养。冬季汽车的耗电比其他季节要大得多,所以进入冬季后,对电瓶进行特殊的护理是

相当必要的。首先要保持电瓶外部的清洁,能延长电瓶的使用寿命。注意在清洗电瓶时,不要让液体进入电瓶中。其次,每次发动汽车的时间最好不要超过5秒,第一次发动失败也不要急于反复启动。因为发动汽车时,连续启动发动机会造成电瓶因过度放电而损坏。如果车子经过多次启动仍不能打着,就要求助于专业人士了。

判断检测电瓶是否没电可以有很多种方法,可以配一个万用表,遇到一两次打不着火,就说明电压可能不够了;另外,电瓶使用一年多以后,平时启动汽车时可以先按一下喇叭,如果喇叭不如以前响亮了,说明电瓶快没电了;还可以打开前大灯进行检查,如灯光光亮,表明电池正常,如果灯光昏暗,则表示电力不足。

## 路虎启动全系 无界试驾体验活动

本报讯 记者日前从海南中汽南方路虎捷豹4S店获悉,世界顶级豪华品牌、全球豪华SUV领导者路虎(Land Rover)于8月4日至8月10日在北京隆重启动“揽胜”计划——路虎全系无界试驾体验活动。闪耀40年传奇品牌荣誉,世界上第一款全地形豪华SUV——揽胜,携揽胜运动版、第四代发现、神行者2代、卫士限量版全系车型首次齐聚,打造世界顶级全地形汽车体验。

“作为拥有3个英国皇室荣誉认证的汽车品牌,路虎完美结合尊崇生活方式与卓越驾驶体验,致力于中国的豪华车消费者提供顶级优质的产品和服务。”路虎中国区总经理狄思豪表示:“适逢揽胜创立40周年,本次路虎携旗下全系车型展开全国范围内的试驾体验活动,为中国消费者呈现前所未有的至尊、纯正、胆识、超然和探险的无价之旅。”

活动将在北京、珠海、杭州、南京、成都、上海、长沙等城市依次启动,一场历时半年的速度与挑战之旅拉开序幕。首站试驾活动在北京金港赛道举行,赛道与越野双重体验,一站式挑战多种复杂路况,深度体验路虎至为完备的全地形性能。

活动现场特设品牌体验专区,完整呈现皇室御用座驾的尊贵历程,让活动参与者在对产品近距离接触外,深入品鉴路虎品牌所倡导的现代生活方式。通过一系列体验式营销带来的身临其境的感受,参与者更深刻地感受到路虎品牌所蕴含的探险精神、经历丰富的生活态度。

本次试驾活动中,参与者可以全程体验综合能力业界领先的第四代发现、



紧凑型豪华SUV的标杆神行者2代,到世界公认最完备、最顶级奢华的揽胜,以及动感与奢华相得益彰的揽胜运动版,无论是公路还是越野,性能同样强劲。路虎的适时四驱驱动系统以及独一无二的全地形反馈适应系统TM在越野路段上大放异彩,面对陡坡、坑洼、驼峰、涉水、车辙以及碎石等各种障碍路面的考验,展现出强大的通过性能。赛道部分可试驾环节中最为引人注目的亮点,路虎车型卓越的公路行驶动态表现淋漓尽致地呈现出来,采用大量尖端技术和工艺的发动机爆发出澎湃的动力,配合全面升级的六速手自一体变速箱,提供更灵敏的响应速度和顺畅的驾驶感受。车身稳定控制系统(ETC电子牵引力控制系统、DSC动态稳定控制系统、CBC转向制动力控制系统、ARM电动防侧倾系统等)保证了参与者在赛道驾驶状态仍能体验到路虎舒适性和很好操控性。

为庆祝揽胜诞生40周年,活动现场特别展示了揽胜40周年珍藏版。搭配多款独一无二的部件,包括:20英寸钻石光泽饰面合金轮毂;新颖夺目的格栅,宽大的侧进气孔;按车身颜色特制的门把手。车尾的揽胜40周年珍藏版铭牌,诠释高科技和奢华的至臻之作。

**前所未有 别克君威、君越 “零”利率风暴正式启动!**

倒计时 43天

GMAC金融专案创新启动

- 1、首付60%,完全无利率!
- 2、即日起至2010年9月30日止,购买君威、君越,即享前所未有的全额零利率。

最终解释权归海南安牌所有

安牌汽车 海口店 南海大道116号 销售热线: 66821900  
三业店 柏业大道 销售热线: 88223818  
神州店 中兴大道 销售热线: 23884008/78  
试驾二手车: 66821861 24小时救援热线: 66821800 66815511

**高端轻卡 经典耐用 江铃顺达最高降价10000元**

江铃·顺达 3000元 5000元

超值版·顺达 短轴栏板 6.18万起 长轴栏板 6.58万起

江铃汽车 当地经销商: 海南江铃琼海胜达 0898-68659029 三亚陆铃 0898-88689838 0898-62930711 儋州胜先 0898-23860503