五一假期“假”戏咋做 猛摁喇叭还得“加油”

车商:真心“价”给你 买家:我先“走着瞧”

■ 本报记者 周月光

“五一车市销售比平常略有增长,算是今年第一个小高峰。”谈及五一小长假汽车销售情况,记者采访时,多家汽车4S店用“略有增长”这类词来形容。虽然众车商纷纷采取团购、降价等方式促销,但车市并没有出现车商期望的往年那种消费者争相抢购的现象。

五一车市小火一把

五一小长假期间,记者走访了海口市南海大道沿线多家汽车4S店,发现各展厅人气都比较旺,一些汽车销售顾问被不断进店的准车主包围。

“这三天,我们店里12名销售顾问全部在加班。”福德集团旗下的奇瑞4S店销售经理孙诒皇说,五一期间客流比平常明显增加,每天都有30多批顾客,而且都是全家出动来看车订车的,5月1日当天订车5辆,5月2日订车15辆,5月3日订车11辆。

为抢抓五一商机,奇瑞4S店推出了“致敬劳动者”促销活动,送出6重大礼:全系车型低价最高优惠1万元;定购E3、艾瑞泽3享受节能惠民补贴3000元;按揭艾瑞泽7、艾瑞泽MT享受零利率优惠;五一期间订车均获得一次现场抽取大奖机会;置换瑞虎5、瑞虎3周年版优惠5000元;五一期间公务员、教师购车在原优惠基础上再优惠3000元等。

在海南保力汽车公司东风雪铁龙4S店,记者看到,该店推出“五一五免狮王超级购”活动,凡是五一期间购买东风雪铁龙全系车,均享受免购置税、免利息、免交强险等,消费者只需支付车身价,上述费用由经销商买单。

东风雪铁龙4S店销售经理林城说,3天小长假,平均每天收获10辆车的订单,比平常略有增加,算是春节后首个小高峰,整体销售情况与预想的差不多。

汽车消费走向理性

“前两年,五一期间汽车市场可以用‘火爆’一词来形象,一些促销力度大的汽车4S店一天能卖几十辆车。今年五一期间车市销售只是略有增长,一个重要原因是市民购车日趋理性,大家不再一哄而上购车。”一家汽车4S店总经理这样分析今年的五一车市。

据分析,海南已经进入汽车社会,汽车普及率越来越高,相当部分家庭是第二次购车,不再像第一次购车那样缺乏经验,不容易被商家的促销手段打动。

在南海大道一家汽车4S店,市民陈先生一家围着汽车销售顾问咨询一款城市越野的配置情况。陈先生说,2012年买了一辆轿车,今年计划买一辆城市越野,已经看过3个汽车品牌,感觉都还不错,趁着五一放假全家一起来看看,虽然各个品牌都有购车赠装饰、礼品甚至是直接降价的优惠,但还没有达到他心理预期的价位,反正家里已经有车,所以也不急着出手。

据了解,今年五一小长假车市没有出现车商预期的火爆场景,还有一个重要原因,今年3月与4月,海口连续举办多个车展,而且,五一之前的几天,多个汽车4S店在汽车生产商支持下开展了团购活动,提前“透支”了市场购买力。

“市场总体购买力是有限的,前期销得多后期就会销得少,市场自身会保持一个动态平衡,今年五一车市销量略有增长也算是正常现象,并不意味着海南车市总体购买力明显萎缩。”一位业内人士这样分析。

城市越野卖得最好

今年五一小长假,什么车最好卖?记者采访时发现,SUV城市越野延续热销的势头。

早在2013年SUV小型化趋势就开始萌芽,2014年这个趋势愈演愈烈,各车企不约而同地集体发力小型SUV市场,特别是国产自主汽车品牌把紧凑型SUV作为市场突破口,汽车市场份额明显增加。业内人士分析,与国外汽车大品牌SUV相比,国产自主紧凑型SUV,排量小、售价低,相比轿车,操控性好,再加上方便停车等因素,性价比越来越得到消费者认可。

孙诒皇说,五一3天小长假卖30多辆车,其中瑞虎5、瑞虎3占总销量的近70%,主要原因是性价比高,如1.6排量手动挡的瑞虎3这款车,每公里综合耗油不到0.7元,比一些外资品牌的轿车还省油,而瑞虎5这款车,最高售价不到13万元,但自带一键启动功能,而合资品牌汽车15万元以上价位的才自带这种功能。

虽然整个汽车市场已经进入买方市场,但记者调查发现,一些紧凑型城市越野由于受到消费者特别偏爱,还是出现供不应求的现象,如海口神驰实业公司东风雪铁龙4S店经销的C3-XR这款城市越野,目前是一车难求,现在预订最快要等到6月份才能提车。

车商未来压力不小

五一小长假结束,车市整体将进入淡季。记者从海口部分汽车4S店了解到,由于上半年销售业绩没有预期的好,不少经销商将无法完成生产商下达的销售任务,下半年销售压力明显增加。

据中国汽车工业协会统计,全国汽车销量,2013年增长13.9%,2014年增幅明显放缓,只有6.9%;中国汽车工业协会预测,2015年增幅也不乐观,在7%左右。今年一季度统计数据显示,全国汽车销量仅增长3.9%,其中轿车较去年同期已经出现0.4%的下滑。

业内人士分析,在全国汽车销量增长放缓的背景下,海南作为经济欠发达地区,汽车刚性需求依然强劲,但增幅放缓是全国汽车市场趋势,海南也不可避免,因而海南车商要完成汽车生产商下达的目标,未来压力依然不小。

买车不买“后悔药”? 不能一问“三”不知!

■ 本报记者 周月光

车商的促销手段令人眼花缭乱,如何买到一辆称心如意、价格合理的车?业内人士建议,要重点注意三个问题。

订车不要太着急

海口市民唐先生今年春节前买了一辆新款SUV,“现在朋友买这个车,价格不到20万元,而我却花了23万多元。”唐先生说,买得贵是因为订单下得太急。

唐先生买车时,这款车在海南只亮相没有上市,价格没出来,因为赶着春节开新车,就催着销售顾问要订车。等新车价格公布时,唐先生发现,汽车生产商市场指导价比他预付价低3000元,而且,这款车一上市就有优惠5000元。现在经销商为促销,又给出更高优惠:现金提车价格不到20万元。

一位汽车销售顾问说,现在车市行情是买方市场,除少数新款车型外,多数车都不缺货,只要不急着订车,基本都是汽车销售顾问变着花样降价吸引消费者购车。

砍价不轻易让步

同样的汽车配件,不同顾客买到的价格相差很大,这是为什么呢?一位汽车销售顾问举例告诉我们,给汽车加装一键启动,虽然产品一样但最终销售价格差别很大,从2500元到3000元、4000元都正常,甚至最高的还有5000元。

一位业内人士介绍,汽车4S店的销售顾问都很会察言观色,如果听出消费者好说话,他们就会把价格说高一点;如果消费者锱铢必较,对价格不轻易让步,他们一般会开实价。

走出安全认识误区

海口市民谢女士两年前买了一辆德系车,车子开着稳当,但是耗油太大,因为主要上下班在市内跑,100公里差不多要100元的油。而她邻居买的是日系车,虽然排量一样,都在市内跑,但100公里比谢女士少30元的油。

一位业内人士说,很多人认为,车子贵或者车身重就更安全,这种认识是不对的,再贵的汽车,如果开车不专心,也不会安全;便宜的汽车,如果专心开车,发生事故的可能性就非常小。

车资讯

“十三五”期间 购买新能源汽车继续享财政补贴

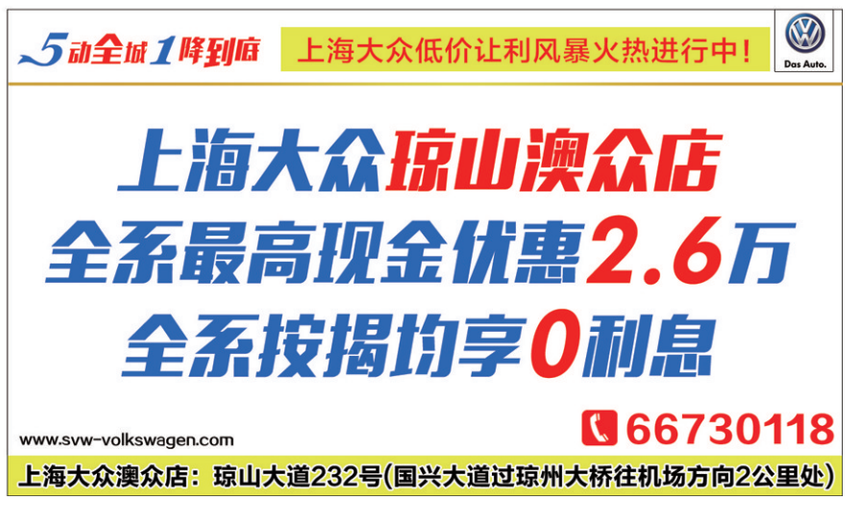
将于2015年底到期的新能源汽车推广财政补贴政策又有了新动向。权威部门日前对外宣布,“十三五”期间,即2016年至2020年,我国将继续实施新能源汽车推广应用补助政策,意味着消费者购买新能源汽车将继续享受财政补贴。

根据财政部、科技部、工业和信息化部、发展改革委最新发布的《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》,四部门明确未来五年继续在全国范围内开展新能源汽车推广应用工作,中央财政对购买新能源汽车给予补助,实行普惠制。

通知明确,具体补助对象是消费者。新能源汽车生产企业在销售新能源汽车产品时按照扣减补助后的价格与消费者进行结算,中央财政按程序将企业垫付的补助资金再拨付给生产企业。

享受中央财政补助的产品为纳入“新能源汽车推广应用工程推荐车型目录”的纯电动汽车、插电式混合动力汽车和燃料电池汽车。

根据通知,补助标准主要依据节能减排效果,并综合考虑生产成本、规模效应、技术进步等因素逐步退坡。通知规定了2016年各类新能源汽车的具体补助标准,如纯电动乘用车根据其纯电动续驶里程不同,补助标准为每辆2.5万元、4.5万元和5.5万元不等,燃料电池乘用车每辆补助20万元。 (据新华社电)

版面联系

原中倩 13907683226
周月光 18876677703
林莉莉 13876006886