



在车市增速放缓的背景下，“金九银十”已成为经销商冲量的重要时刻。记者走访车市发现，面对即将到来的“十一”假期，很多车企为了提高销量，都在节前推出了新车，一天一款新车毫不夸张，而经销商已开始加大促销力度，为年底冲量做好准备。

业内人士表示，在诸多新车刺激下，今年下半年车市将步入快车道。经销商为促进年度销量目标的达成，都会开展一系列的优惠活动，车市整体销量也会迎来一波小高峰。

汽车推新速度加快

尽管在业内人士看来，新车型对市场的拉动作用已经大不如昔，但是国内众多汽车厂家仍不断推出新车型，以此提高市场竞争力，来满足挑剔的中国汽车消费者。

记者梳理新车发现，进入9月后，国内新车上市速度明显加快，9月前两周上市的新车已不下20款。全国乘联会发布数据显示，8月我国狭义乘用车共销售173.4万辆，同比下降7.4%。在经历了6~7月的车市冷淡后，8月车市依旧暂未回暖。而SUV细分市场的总体表现亦然，8月SUV零售同比增速-8.5%，主要是自主SUV零售同比增长-14%；6月和7月SUV市场销量则分别同比下降了4.4%和6.9%。

全国乘联会秘书长崔东树表示，面对SUV市场的增速放缓，不少车企开始思考产品线均衡布局发展。

不过，在新一轮的车企产品布局中，SUV仍是各家企业倚重的关键车型。仅在本周就有6款新车上市，包括日产轩逸纯电、全新凌派2款轿车、全新东风风神AX7、哈弗F5、全新途锐、荣威MARVEL X等，几乎是每天都有一款新车上市。

全国工商业联合会汽车经销商商会专家顾问颜景辉认为，“金九银十”仍然是提振销量的关键期，譬如开学季，历来会刺激部分家庭购车需求释放。此外，9月天气相较于7~8月转好，这导致部分消费者看车热情回升，再加上8月底成都车展的影响，很多新车会在9月集中上市，也会成为9月销量的主要增长点之一。

经销商优惠幅度加大

实际上，新车+促销一直都是经销商冲击销量的法宝。除了大量新车外，目前经销商的促销力度也开始加大。

记者走访车市发现，在今年中秋节期间，多个以促销为目的的车展在北京多地展开。而经销商的促销力度也显得格外抢眼。目前一汽-大众奥迪A3优惠已经扩大至5万元；北京奔驰GLA优惠为5万元；沃尔沃XC90更是推出了购置税全免的政策。此外，新能源车型补贴持续退坡，购置税减免的政策也使得新能源汽车在“金九银十”车市旺季中持续放量。

同时，大量厂家推出自己的无息贷款购车计划。而今年的汽车消费中，有相当部分是贷款买车所贡献。据统计，近60%的购车者有汽车消费贷款的愿望，而分期购车的比例也有所提升。

中国汽车流通协会副秘书长朗学红认为，9月进入“金九银十”的传统旺季，中秋、“十一”长假的出游需求促使消费需求增加；此外，9月天气开始凉爽，经销商增加车展活动以及较多的优惠政策，都将吸引消费者到店看车。

值得关注的是，此前长城汽车宣布，将对哈弗品牌采取官方降价优惠促销，以抢得先机，这无疑将会对车市造成较大影响，让价格战提前打响。

岁末冲量

车市打响促销战

车市回暖迹象明显

事实上，自今年4月国内销量开始逐月降低，增速也呈现逐月回落的态势，到7月销量已经低于去年同期，处于近期谷底，与前两年相比也属于低位水平。因此业内人士认为，在今年车市销量增速持续放缓的大背景下，预计9月增速会有所回升，最终全年增速将低于3%。

根据中国汽车流通协会数据，今年1~7月，汽车经销商综合库存系数均超出警戒线，并且每个月都有不少品牌的库存深度在两个月以上，单从7月来看，库存深度超过两个月的品牌就有11个。据了解，合理的库存系数应该在0.8~1.2之间，如果超过1.5到了警戒线，或是库存深度超过两个月，经销商的经营压力就比较大，将出现资金周转困难等问题，因为库存压力大就意味着经销商要让利促销，以价换量，牺牲他们的利润。

据了解，不少汽车厂家目标将2018年的销量提升两位数，甚至是20%以上。业内人士判断，不排除其中有一些表现较好的车企通过争取更多的市场份额来实现这一目标，但是从今年经销商库存的情况来看，也有大量的厂家将这一压力转嫁到了经销商身上。

颜景辉认为，今年上半年，国内车市销量表现并不理想。目前，距离年末仅剩3个月的时间，经销商为了完成全年销量任务，将通过“金九银十”作为突破口，加大促销力度提升销量，“十一”车市已经成为销量争夺战的开始。（据《北京商报》）

