

汽车市场的“软着陆” 以旧换新补贴 25 万辆



本报综合消息 据商务部信息,2010年1至9月,全国共办理汽车以旧换新补贴车辆25万辆,发放补贴资金35亿元,拉动新车消费286亿元,月均受理补贴车辆约为2009年的7倍。其中,9月办理汽车以旧换新补贴车辆3.6万辆,比8月增长50%。

毫无疑问,汽车下乡、以旧换新和购置税优惠都为今年的车市带来了不小的拉动力。据汽研中心的统计数据显示,今年1至8月份,汽车累计产销量分别为1091.45万辆和945.69万辆,同比都有大幅增长,尤其是小排量车受节能汽车补贴和购置税双重利好影响,市场份额有所提高。业内普遍表示,年底前,车市还可能迎来新一轮的争抢购置税优惠等政策“末班车”的销售热潮,或许会帮助下半年车市维持一个较高水平。一些业内人士更作出了今年产销将实现1600万辆甚至1700万辆的预计。

不过,购置税减征、汽车下乡、以旧换新等政策明年是否延续,至今也没有一个明确的答案。一些人开始为明年缺乏“购

置税减征”等政策扶持的车市有可能面临提前透支、导致销量下滑的危险担心,一些业内人士则开始发出希望政策延续的呼吁。

中国汽车市场过分依赖政策的弊端一直存在,被政策宠坏了的车企们总是担心没有政策“帮手”的市场会出现骤冷,于是常会大喊大叫地要政策。但从成熟汽车市场的发展来看,持续保持高速增长是不现实的,也不符合经济规律。加之一直困扰汽车发展的交通拥堵问题目前尚没有很好的解决办法,汽车销量的高增长更是件麻烦的事情。实际上,未来5至10年,我国汽车市场只要保持10%至15%的增长已经可以笑傲全球了。

所以,现在一个普遍的观点是,中国汽车市场要实现“软着陆”。这不仅仅是从政策方面,更重要的是厂家和经销商要反思自己的产品质量、售后服务和营销策略,要逐步适应市场竞争环境的升级,只有自身素质过硬,才能抵挡住更加激烈的市场冲击,而不仅仅是一味地追求高销量。



堵车漫画(本报综合)

比亚迪——股神巴菲特的投资选择
戴姆勒·奔驰的技术伙伴

F3 冠军攻势 钜惠万元

★ 钜惠:智能型 原指导价: ~~9.68~~ 万元
现价: **8.68** 万元

比亚迪F3享受国家惠民补贴3000元

(F31.6L车型不享受该补贴政策)



★ 月销突破3万辆 ★
★ 60万用户品质见证 ★
★ 经典功勋车型 ★

分期付款: 零利息 无担保 无抵押

价格: **5.98** 万元 ~ **8.98** 万元

AI销售网 F3 F6 S8 S6...

郑州展示厅: 3185881
南昌展示厅: 7100006
长沙展示厅: 5233333
扶沟展示厅: 6333969
太原展示厅: 15839438475
南昌展示厅: 13839432485

比亚迪汽车周口亿顺五星4S店

销售热线: 周口市太昊路与周商路交叉口西100米路南 销售热线: 3306636 服务热线: 8306999
周商展示厅地址: 周口市周商路(周口广播电视台)东100米路北 咨询热线: 8538650 13373506816



黄金周车市火热不火爆 年底将现促销战

本报综合消息 黄金周之前,经销商们都铆足劲儿开始了价格战,但十一期间,车市的火热出乎预料,使得不少经销商纷纷收缩了优惠幅度,车价并没有出现大幅度的跳水,不少想买车的消费者都遇到了优惠收缩的情况。专家预计,随着年底厂商冲量完成销售目标,加之购置税优惠、汽车下乡等政策敏感期的临近,年底出现大规模促销的可能性很大。

车市火热不火爆

据了解,黄金周7天,北京亚市汽车交易市场客流突破了3万人次,交易量较去年同期增长了71%,交易额同比增长了161%。除了本市以家庭为主的购车人群以外,外地来京旅游加购车的消费者占到了近40%。除了现场交易的新车以外,亚市各商户接到的订单也比平时增加了2至3成。亚市总经理彦景辉表示,虽然成交量较去年有大幅上升,但是总体来看,黄金周期间,京城车市与去年相比还是比较理性的,可以说火热但不火爆,属于假日经济常态。

彦景辉表示,总体来看,黄金周期间的汽车优惠幅度还是大于去年的,但由于厂商联合出手稳定价格,生产厂家调整了产能和销售计划,使得目前经销商库存处于良好状态,并未出现大规模的价格跳水。一些热



销车型,如南北大众系列和部分进口车型价格优惠出现回调,甚至还有加价提车现象存在。例如,南北大众的速腾、朗逸等车型颜色不全需要预订,沃尔沃部分车型价格从节前的降价5.6万元回调至4万元,路虎揽胜仍需加价10万至20万元提车。

尽管如此,黄金周期间,一些经济型轿车和中高级车也出现了不小的优惠,东风悦达起亚的狮跑优惠2万多元,马2、马3优惠1.5万元,凯美瑞优惠1.9万元等等。

政策敏感期孕育价格战

彦景辉预计,进入四季度以来,尤其是11月份、12月份,汽车下乡、购置税优惠等政策进入了节点,加之厂商年底冲量,后两个月仍有可能出现促销大战。

业内人士分析,汽车下乡、购置税优惠等重大利好措施,当时出台的 배경与全球金融危机及汽车业下滑有关,随着汽车业回暖及中国成为世界第一汽车产销大国,这些政策2011年是否还会延续,目前官方并没有一个明确的说法。但从目前

的形势分析,汽车下乡、购置税优惠政策在2010年年底截止的可能性很大,因此,汽车厂商和消费者都有可能来个冲刺,好赶上政策“末班车”。

从目前的情况看,随着扶持政策截止期的临近,在汽车下乡政策范围内的各汽车品牌纷纷推出不同名目、花样繁多的优惠促销活动,如五菱就推出了牌、税、保险、路桥费全送的大礼包;东风小康则采用向购车户直接让利的手段进行促销;吉奥汽车则另辟蹊径,在重磅推出全系列车型最高让利5000元的促销政策外,“星旺”系列新增了48项三包服务,在国内汽车行业首倡“200项三包”。

而乘用车方面的价格竞争也已显现。长城汽车M2在入选第三批节能目录后,便推出了订购一款哈弗M2天窗版,即可在享受国家补贴的基础上再额外享受长城汽车补贴5000元,即总计8000元最高补贴。这是否为接下来的车市打响了价格战信号,还要拭目以待。

