

消费者买车后,一夜间少则几千元、多则10万元就打了水漂.....

最不保值国产车排行榜出炉

【国产车上市】

最快降价纪录被不断刷新

雅阁加价达几年的历史再也不会有人打破.形成鲜明对比的是,非但不加价,新车的保值期越来越短,上市后最快的降价纪录正在被不断刷新.

7月7日,北京现代宣布3月16日才上市的雅绅特降价8000元.从上市到主动宣布降价只有短短110多天,创造了近几年车市最快的降价纪录.而许多车仍依稀记得上市初,北京现代曾表示过“两年内不降价”.

言犹在耳,时过境迁.记者对今年上市的30款主流新车做了调查,30款新车中有20款新车在上海市场上都有不同程度的优惠,新车掉价涉及面近2/3,据悉,在北京市场上,掉价涉及面在80%以上.

实际上,上市不久即降

价的又何止雅绅特一个.雅绅特仅仅特殊在北京现代勇敢地宣布了降价,而更多的厂家采取了保全脸面又等同于降价的经销商优惠,即所谓的暗降.

记者对30款今年新上市的主流车型进行调查发现,上市仅半年的车型,百分之八九十在经销商处都有暗降,最新的纪录是上市未满月就在经销商处出现优惠.如东风标致307驾御版,9月份才上市,目前在经销商处的优惠却高达11.7%~12.3%,在排行榜上位列第三.

有人或许会觉得一些新车型的优惠幅度很小,几乎没有,但是,上市就掉价在两年前是难以想象的,当时新车上市几乎没有不加价的,而雅阁一度创造了长达六七年的加价史.

【厂家挡箭牌】

将经销商推到降价的前沿

为了避免雅绅特被告上法庭的一幕重演,同时也为了避免失信于人,如今厂家都喜欢将经销商推到降价的前沿,让经销商做挡箭牌,有的厂家还称自己严格执行限价,对经销商私自暗降扰乱市场还要进行严惩,这与以前一些车型加价,厂家叫着喊打,但加价却一直存在如出一辙.

但是,稍微想想,经销商卖一辆车赚多少钱,特别是像经济型轿车,经销商难道会贴钱卖车?即使为了完成年终销量多数也只会保本卖车.

记者从市场了解到,上市已近半年的新车中,除了凯美瑞、骏捷还没优惠外,其余多数新车在经销商处都或多或少有一定的优惠.其中今年4月份才上市的新天籁,优惠幅度高达8000元~10000元,而上海通用今年3月份上市的君越则创出了7000元~14000元的降幅.

东风标致曾经是诚信企业的典范,当初标致307在上市不久后大幅降价时曾推出了降价补偿的方案,成为国内首个实施降价补偿的车企.但这样的方案意味着企业利润的减少,今年,当新款标致307驾御版和206上市时,东风标致也“入乡随俗”玩起经销商暗降.

据悉,若不是厂家推出限价,今年1月份上市的天籁206在六七月份就出现了最高达1万元的优惠幅度,售价为10.88万元的1.6L自动挡车,跌破10万元大关,仅售9.9万元左右,优惠幅度占车价的9.1%,而经济型轿车一般降价也不会有这样大的幅度.

与标致206有得一拼的是上海通用的乐风.记者采访多家经销商后获悉,乐风的优惠最高已从年中的9000元上升到现在的12000元,约占车价的13%,幅度之高令人惊讶.

【消费者困惑】

新车保值期为何就这么短

毋庸置疑,在新车密集上市,车市竞争日趋激烈的今天,期待新车有长久的保值期似乎已是一种奢望,以前一款新车上市两年,至少一年,哪怕滞销,厂家也不会丢开脸面降价的情形已然成为历史.据统计,截止到10月份,已有上百款新车上市,其中全新的车型也多达30多款.三天一款新车上市,密集程度前所未有,即使是全新的车型也几乎是不到一周就上市一款.不难看出,雅绅特和乐风之间价格外激烈的价格战也在所难免.因为其面临的不仅是20多位新的竞争对手,更包括数十款老车型的虎视眈眈.尽管今年车市一直以50%以上的增速发展,但也应该看到,现在的汽车竞争格局早已不再是当年十数款车打天下,老三样通吃半壁江山的年代了.

■本版除署名外均据《东方早报》

最不保值国产车排行榜

Table with 6 columns: 排名, 车型, 厂家指导价(万元), 降幅, 厂家, 上市时间. Lists cars like 雅绅特, 乐风, 307驾御版, etc.

【地产车跟进】

派朗上市未满月就降4000

上市还不到一个月的南京菲亚特派朗在南京出现大幅优惠.据南京经销商江苏雨田都灵汽车销售服务有限公司相关负责人告诉记者,该车上市以来在南京的销售还可以,平均每天一辆车,但与他们的预期相差很远.

降价前经销商对销量不满意

南京菲亚特多年来一直都处于缺少新品的状态,产品阵列也不完善,此番派朗的出世不仅填补了中端产品的缺位,也是南京菲亚特在沉寂多年后的一次突然爆发.派朗作为菲亚特178平台的新产品,由中意的两国设计师共同开发的,它主要针对的是中国市场.但是该车并没像其它车型

那样“一炮走红”.

南京经销商江苏雨田都灵汽车销售服务有限公司相关负责人告诉记者,该车上市以来在南京的销售还可以,平均每天一辆车,但与他们的预期相差很远.

消费者派朗外形时尚元素少

一位菲亚特车主说,初见派朗在外形上与原先的西耶纳相似之处颇多,但车身有所加长.车身加长之后的车身线条比原先的西耶纳更协调.从外形上看,设计中的时尚元素比较少,一点没有时下流行的“凶猛”感,也不存在类似于雨燕这种的“可爱”元素.总之,车的性格内涵被弱化,外形中规中矩,谈不上好看也不会被批评难看,走的是中庸路线.而南汽菲亚特厂家的销

售人员对此称,现在的消费者偏重于对日系车和韩系车一些近乎夸张、奇特时尚元素的认同,也是连同大众的途安等欧系车一度销售不畅的主要原因.

降价后性价比高销售明显升温

据介绍,1.7L的发动机是派朗最让人称奇的,因为这种排量在10万元车型中极少见.销售人员说,优惠活动推出后销售量明显上升.派朗两个级别车型售价分别为8.53万元和9.43万元,在这一级别的合资品牌车型中算是比较低的.现在降价之后实际上售价仅相当于7.93万元和8.83万元,派朗的竞争对手思迪、乐风、POLO取价均在10万元以上,派朗现在的价格优势更为明显.快报记者 夏天

【降价后遗症】

个人汽车贷款呆坏账逾千亿

新华社天津10月23日电(记者 周润健)国家发改委专家日前在接受新华社记者采访时说,由于缺乏完善的信用体系,截至目前,我国个人汽车消费贷款的呆坏账已逾1000亿元,其中国有四大银行占了呆坏账总额的81%以上.

发改委经济研究所流通与消费研究室主任陈新年说,我国经济正处于一个新的较长的上升周期的前缘,这一轮周期是由住房、汽车等高价消费品的需求扩张而带动的.居民的教育、购房、买车等大项支出依靠自身积累需较长时间的储蓄,这必然会限制即期消费.为此,需发展信用消费予以支持,而加快建设健全个人信用制度是一项重要的制度保障.

Large table with columns: 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌%, 成交量, 中报, 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌%, 成交量, 中报, 代码, 名称, 开盘, 最高, 最低, 收盘, 涨跌%, 成交量, 中报. Contains market data for various stocks.