

SUV市场再成焦点

4月10日,一汽丰田举行了国产RAV4上市发布会;4月12日,广汽丰田汽车宣布,豪华城市型SUV汉兰达将于5月在广汽丰田实现国产。时隔两日作为中国车市主导力量之一的丰田汽车就在中国推出了两款SUV产品,这让人们将关注的目光再度聚焦在SUV上。为什么中国丰田如此看重中国的SUV市场?面对日益恶劣的使用及市场环境SUV还能有所作为吗?这是人们普遍关注的问题。

二次购买增长成为SUV市场新契机

上世纪九十年代,高速增长的家庭轿车需求把中国车市带入了一个蓬勃的“轿车时代”。进入新世纪以来,已过“入门期”的中国轿车市场出现了井喷式的增长,但随着现代社人们工作、生活半径的日益扩大,轿车独大的单一用车需求格局正在为更加个性丰富的用车需求所替代,较早拥有私家车的“轿车一代”也渐渐进入换购阶段,与购买第一辆车时相比,其用车需求也发生了显著变化。

“多人乘用”、“更舒适宽敞的空间”、“更良好的通过性能”等成为越来越多消费者的追求,SUV等大空间车型在中国市场逐渐升温。在新华信对消费者进行的“是否会购买SUV车型”的调查中,超过九成的被访者有购买意愿,其中55.9%的被访者明确表示“肯定会”,其中有一半以上为轿车换购人群。

两极分化成为SUV市场新趋势

由于部分车主是换购车辆,在这其中又以35~45岁的精英阶层为市场主流人群,一部豪华SUV可以让他们在商务行政之外、社交和娱乐之内的所有用车需求都能得到全面的提升和满足,游刃有余地应对公务、商务、休闲、旅行等用车需求的频繁转换。因此从2007年以来豪华SUV市场就一直处于旺销态势。另一方面,燃油税实施和购置税调整后,相对大排量SUV而

言,购买成本低和使用成本低的小排量SUV也成为2009年SUV市场的主要看点。2008年SUV市场已呈现出向中小排量发展的端倪。据中国汽车工业协会统计,2008年,在SUV主要品种中,2.0L以下的产品占最大比重,共销售21.34万辆,占SUV销售总量的47.67%;2.0~2.5L系列居次,共销售18.09万辆,占销售总量的40.41%。

前景依然被看好市场竞争将加剧

分析人士预测,SUV具备多功能性、驾乘舒适等特点,可以满足多元化的消费需求,随着我国汽车市场的成熟,肯定会受到越来越多消费者的青睐。随着汽车生产企业的转型和针对市场变化作出的调整,预计今年国内SUV市场增长幅度有望达到10%~20%。与此同时,中国SUV市场的高增长已让全球各大汽车厂商垂涎,不少厂商都将目光投向了这个持续火爆的市场。据记者了解,2009年将有多款SUV车型上市,其中,沃尔沃XC60、雷克萨斯RX350、讴歌MDX这三款进口车型也将陆续登陆冲击豪华SUV市场。一汽丰田、上海大众、海南马自达、广汽丰田等企业也纷纷宣布将在2009年推出各自的SUV车型。众多新品的加入一方面扩大了细分市场的份额,同时也让SUV市场充满变数,可以预见,2009年这一细分市场将面临更加激烈的市场竞争,这对于消费者确实一个不错的利好消息。

沈宁

CR-V的“死敌”来了

一汽丰田RAV4 奔放新登场



4月10日,一汽丰田国产RAV4在北京国家体育馆举行盛大上市发布会。自4月11日起,全国319家一汽丰田经销店全面接受预订。中国消费者对RAV4并不陌生,此前一直以进口方式销售,由于进口关税等条件的限制,其售价居高不下,RAV4公认的对手——本田CRV2007年国产后,在国内市场出尽了风头,长时间处于加价销售状态。此后,RAV4便一直在国产还是继续进口的两极间摇摆,直到此番国产上市。针对CR-V这个无法

回避的对手,一汽丰田销售有限公司副总经理王法长总结出国产RAV4的七大优势,一是拥有优异的驾驶性能和丰富的电子配置,比如其配备了将ABS、TRC、VSC及EPS集合于一身先进的S-VSC系统,这些都是同级对手所没有的;二是配备主动扭矩分配控制四驱系统,可以根据需要强制锁死前后轮,进行扭矩分配,从而大大提升越野性能;三是拥有非常灵活实用的内部空间,上下双层的后备箱空间可实现多种组合;四是设计时尚兼具实用性的中控台以及灵活

多变的座椅;五是具备丰富的主动安全装备,如前排及侧面安全气囊以及丰田引以为傲的GOA安全车身结构;六是拥有灵活的操控性能,其最小转弯半径仅为5.3m;七是拥有2.0L及2.4L两种排量10款车型组成强大阵容,角逐豪华市场及周边用车区间。有关专家称,丰田面向国内市场开发并取得巨大成功的汉兰达国产,将大幅增加该车的购买辐射半径。丰田汽车公司汉兰达首

常青图/文

两大排量 10 款车型号 丰田汉兰达国产



席工程师权藤宪治先生解析了汉兰达诞生的背景:在汉兰达推出之前,在豪华轿车与专业级SUV市场之间,仍有一块空白地带,还可以打造一个需求更大的豪华城市型SUV车型——在保留SUV通过性优势的同时,强化其在各类公路用车环境下的操控性能,同时营造豪华细腻的驾乘感受。此次导入的汉兰达,共有3.5升和2.7升两个排量10款车型,其中,3.5升排量的发动机

被装配于全时四驱的车型上,搭配五速变速箱,分为“至尊版”、“豪华版Navi”、“豪华版”、“精英版”共四大车型;2.7升排量发动机被装配于前置四驱的车型上,配备新型六速变速箱,在以上四个版本的基础上,增加了两排座椅的运动版和精英版,共有六大车型。汉兰达2.7升搭载的是丰田2008年推出的最新一代四缸发动机的集大成之作。采用的双VVT-i、进气歧管长度可变系统不仅提高了发动机的效率,

09款狮跑增配不涨价

7大城市同步登场 售价 15.98 万元 -23.88 万元

弹

我一直关注这款车,如果在16万-22万,有黑色的就好了。新浪网友(甘肃兰州) 4挡变速器,让人心碎,等待半年只好放弃……新浪网友(浙江) 你配个4速的,也可以,但不应该就是这个价。新浪网友(广东深圳) 今天去店里看了看,确实有点失望,就是感觉做工一般,油箱盖开关那么一点点,那么单薄的铁片,真怕弄弯了它。那么高的天线进车库怎么办?看外挂备胎的设计没新意,为什么不改成圆的放备胎呢?尾门负担也轻啊!价格啊,真高!新浪网友(山东青岛) RAV4 价格一出,CR-V 笑了!新浪网友(福建泉州)

赞

丰田有越野车的血统,我喜欢手动挡的,5挡的就够用了啊,产品配置所谓太先进的我不喜欢,实用才是硬道理,我个人喜欢2.4的,标配就可以了。新浪网友(浙江) 一味地以几速变速箱来判定一辆车是否好坏不是专业的观点,4速的变速器一样可以做得比6速的平顺省油,但是不要忘记,越是6速7速的故障率越高。而且,全球的RAV4选配的是相同的变速器,而且获得了许多专业奖项。要看具体的驾控性,不要一味地追求数据。新浪网友(上海) 潜力绝对比CR-V高,毕竟品牌在那摆着,价格也极具竞争力。新浪网友(湖南湘潭) 这个价格能对CR-V形成冲击了,估计10月前就能看出来,能把CR-V的价格拉低6000-10000元。新浪网友(四川自贡) 还是想想深层的东吧,这边骂声一片,那边订单一堆,受益的还是日方。从市场运作的角度看,丰田的定价策略是高明,的,这样可以避免和CR-V打价格战,造成恶性竞争;二是为以后换低价留有空间,明年日本车型就要换成4代了,可以根据目前车型的销售情况择机进入中国市场。新浪网友(黑龙江)

“一箱油 + 一瓶气”

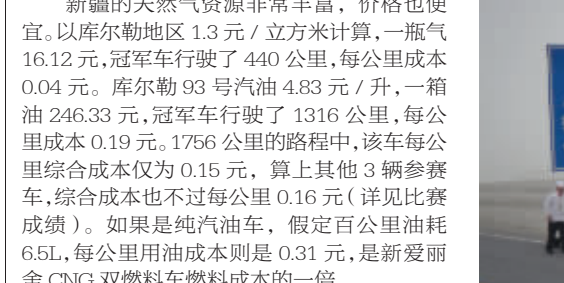
新爱丽舍 CNG 极限行驶 1756 公里



2009年3月22日,历时三天的“东风雪铁龙新爱丽舍CNG挑战千里无人区活动”圆满结束,4名经过公开选拔参赛的新爱丽舍CNG双燃料车主全部以非常优异的成绩完成了挑战活动,冠军车主更以1756.8公里(超出预定挑战里程356.8公里)的极限成绩成为节能王,再一次验证了新爱丽舍CNG双燃料车出类拔萃的节能优势和成熟品质。公证部门对比赛全程进行了公证,确保了比赛真实、有效。

此次挑战活动的路线往返于新疆库尔勒至民丰,全程1400公里,途中要两次穿越塔克拉玛干沙漠公路,那里风沙狂舞,渺无人烟,常被众多车主视为禁区。而且一般轿车在加满油后必须中途再次加油才能开出沙漠。出乎意料的是,所有参赛车辆都凭借“一箱油+一瓶气”完成了1400公里的挑战,直到第三天加时赛才终于分出胜负,冠军车手还创造了1756.8公里的节能传奇。

新疆的天然气资源非常丰富,价格也便宜,以库尔勒地区1.3元/立方米计算,一瓶气16.12元,冠军车行驶了440公里,每公里成本0.04元。库尔勒93号汽油4.83元/升,一箱油246.33元,冠军车行驶了1316公里,每公里成本0.19元。1756公里的行程中,该车每公里综合成本仅为0.15元,算上其他3辆参赛车,综合成本也不过每公里0.16元(详见比赛成绩)。如果是纯汽油车,假定百公里油耗6.5L,每公里用油成本则是0.31元,是新爱丽舍CNG双燃料车燃料成本的一倍。



CNG双燃料轿车作为国内最实用和最具推广价值的新能源车,东风雪铁龙一直在前列,2001年就在国内率先推出富康CNG双燃料汽车,2005年推出国内首款爱丽舍CNG双燃料家用轿车,而且销量也一度超过捷达,成为国内CNG销售最好的车型。2008年推出的新爱丽舍CNG双燃料家用轿车,采用先进的天然气顺序喷射控制系统,相比上一代产品技术更成熟,动力更强劲,节能环保优势也更为显著。同时,新爱丽舍CNG双燃料车型还采用全套进口压缩天然气供气装置,选用带截止阀的大容量钢质内胆环向缠绕气瓶,使用更为安全可靠。

新爱丽舍CNG双燃料车依托于爱丽舍平台成熟的底盘、发动机和零配件技术体系,具有非常成熟可靠的产品品质,而此次在气候和地理条件相当恶劣的新疆沙漠地区,4台参赛的新爱丽舍CNG车型全部圆满而出色地完成了艰难的挑战任务,将新爱丽舍CNG双燃料车出类拔萃的节能优势和安全的成熟品质展露无疑。

爱丽舍品牌自2002年诞生至今,用户保有量已近30万,随着近年来爱丽舍平台的技术越发成熟和完善,爱丽舍品牌车型在市场上保持畅销不衰。从去年超额10%完成销量目标,今年第一季度销量近20000台的不俗表现来看,爱丽舍品牌已经成功巩固了其“成熟之选”的市场地位。



海格客车 客运新经典, 价值新体验

——规格 K106/147S、H92/K106/125A/B) 豪华摆渡车——

苏州市场部: 总机 01350611177 万线 13921953311 杨国平 01356117387 向晨 13912170259
李少波 013815438699 卢彦忠 01951633960 深宇平 01359521988 龙铁奇 013705156753
吴昇华 013891314035 韩宇华 313739194286

特约经销商: 苏州金谷公司 0512-67618221 科威客车 0512-67618083 常州海格 0512-82793000 常州海格 0512-82793000
江苏恒太 025-82724686 江苏龙之舟 0516-67641010 盐城海格 0518-85651060

苏州金龙 地址: 苏州工业园区苏虹东路288号 免费热线: 800-8282019

MP-X 蒙派克 震撼上市

3大系统升级 36项改进 101项优化

动力强劲 省油环保 空间宽敞

1825mm 超宽车身, 比同级别车型大4.3cm

蒙派克 一车顶两车, 改变你生活

抢鲜试驾价 最低 6.08 万元起

蒙派克	江苏苏州	025-50647766	85476377	常州天宁	0512-66565899
经销商	徐州丰县	0516-82516300	82316222	无锡锡山	0510-8217020
经销商	临沂华丰	0514-87952155	87761711	江苏广林	0510-86395001
经销商	临沂江泰	0519-83260930			

北汽福田汽车股份有限公司 24小时服务热线: 4007009999 24小时销售咨询热线: 010180729999 邮编: 101318 网址: http://www.mp-x.com.cn www.foton.com.cn www.foton.com.cn

时尚“精”品

试驾东风标致 207 两厢



无论是符合美学理念的造型设计,还是领衔业界的操作性能,或是无微不至的人性化关怀,东风标致207两厢都将与充满活力的年轻一族共同塑造出新的审美主义和价值观。日前记者试驾了这款时尚“精”品小车。

东风标致207两厢的造型设计时尚现代,优雅的车身线条饱满而富有张力。从正面看,宽大的前脸立体感十足,保险杠下方带金属格栅的进气格栅与发动机盖上的黑色进气格栅相呼应。从侧面看,流线型车身诠释出力与美的内涵。由大灯延伸出的线条与隆起的腰线融为一体;另一条弧线延伸狮眼上方滑过前挡风,收于紧凑有力的尾部,两条曲线一张一弛,挥洒着207两厢的美感与活力。东风标致207两厢提供两种不同内饰风格,动感雅致的双色内饰与温暖感活力的深蓝色内饰,两种内饰通过细节的精心设计营造出风格迥异的车内氛围。

为了更好地适应中国路况特点,东风标致207两厢的悬架系统经过了特殊的调校。经过数万公里苛刻道路的测试(CRD),东风标致207两厢呈现给客户的一款继承了标致品牌一贯优异的操控性,同时注重驾驶乐趣和舒适性的高



沈宁 图/文