

# 南京汽车消费现状调查(下)

## 从骑电动自行车到开豪华车“一步到位”

记者在调查中发现,近两年来,豪华品牌入门级车型在全国范围内的销量急剧上升,而在南京市,这种现象则更明显。南京雨田讴歌Acura店总经理祁铁英告诉记者:“最近我的一个朋友,直接从开电动自行车‘一步到位’升级到了某豪华品牌的入门级轿车,而我们店里的销售顾问也有人刚刚成了豪车车主,买了台宝马3系。”记者问她:“那怎么不买咱们自己店里的车呢?”她笑着说:“讴歌Acura品牌暂时还没有所谓的入门级车型,最便宜的讴歌AcuraTL也要40多万元起步,因此讴歌Acura的受众人群主要还是年龄在40岁上下,有相当经济基础,追求‘运动豪华’的高端人群。”

过她也表示,前不久本田中国宣布,讴歌Acura也将加速新产品和新技术投放,其中ILX和RDX两款全新车型将于今年投放中国,4月初在纽约车展上刚刚发布的RLX旗舰轿车,也将于明年投放中国。此外,讴歌Acura新一代NSX也将很快投放中国市场,这些都将成为丰富和完善产品线布局。

在调查南京豪华车市场那几天,还正赶上大明路与软件大道上的宝马、保时捷店在筹备活动中,记者便绕到了南京宁星奔驰专营店里,记者看到前来看车的人确实不少。销售顾问张毅告诉记者:“奔驰宁星目前的月销量基本维持在200~300台,其中A级、B级卖得都不错。消费者多是家庭条件不错的80、90后。另外很多首次购车,特别是准备购买中高级车的车主,也将购车目标转移到国产C级和E级车上。因为在国产化越来越明显的机遇之下,未来豪华车的价格或将越来越低,目前中高级车的价格已经在20万~30万元,消费者拿买中高档车的钱,买辆豪华车的入门级,相比之下,他们就多了一些品牌价值,包括赢得了面子。”

在宁星奔驰店头,正处在事业创业期的王先生告诉记者,他买奔驰就是因为生意需要,买辆奔驰做代步工具,也是为了生意上有面子。而看中一款赛车红smart

的黎小姐说得更为直接:“目前并不一定高价的大型车才是豪华车,10多万元的小smart一样是豪华车。”

由此可见,由于车价还没有与国际接轨,目前豪华车品牌大多数仍是以销售中低端价位车为主,而入门级的豪华车型的价格也很容易让消费者接受,这就让有些消费者,或在第一次买车时就会选择豪华车品牌中的入门级车型。因此从骑电动车到“一步到位”开宝马、奔驰也就不奇怪了。

## 豪华SUV仍是热卖车型

尽管入门级豪华车型,正成为越来越多人的选择,但在各大豪华车品牌发布的一季度产销数据中,记者注意到在各细分市场中,风头最劲且持续向好的,仍然是豪华SUV。目前,绝大多数豪华SUV如奥迪Q5、凯迪拉克SRX和凯雷德等在南京市场上依然是供不应求,而且很多SUV车型已成为豪华车品牌的主力销售车型,个别品牌车型已经占据其全车系销量的半数以上。

凯迪拉克江苏海海凯迪店市场经理张长城在谈到“SRX为何如此热销”时表示,“凯迪拉克SRX的运动时尚造型和出众的产品性能,赢得了个性鲜明,并不断追求探索的豪华车消费者认可。通过美国66号公路之旅等体验活动,凯迪拉克SRX成功地将浓郁纯正的美国公路文化带到中国,纵横开拓的产品内涵尤为深入人心。而目前南京SRX车主更多的还是属于第二辆甚至第三辆车主,他们中的很多人在增购或者换购时

都将目标瞄准了更舒适、更具驾驭感的豪华SUV。”

在英菲尼迪文华店,销售顾问贾骏对记者说:“尽管目前MX25仍是店里的销售主力车型,但进入今年以来,EX、FX、QX等SUV系列车型的销量明显看涨。”

还是在宁星奔驰店,销售顾问张毅也信心满满地告诉记者:“2012年被奔驰定义为SUV元年,今年将有M-Class和国产版GLK两款SUV改款新品投放。这两款车应该算是奔驰的增量车型,特别是国产版GLK在供给方面会比较及时更充裕一些。届时国产版GLK的销量一定不会差。”

## 豪华车的竞争早已从“价格战”转向“服务战”

不可否认,豪华车正在放下架子,努力做出一系列亲近消费者的举动。降价,就是其中之一。年初某些豪华品牌动辄几万、十几万,甚至二十几万元的降价,确实在短期内提高了销量。但价格战显然不适用于豪华车品牌。在经历了年初一轮降价潮后,目前南京车市各大豪华品牌汽车的价格正出现稳步回升。记者认为,豪华车品牌之间品质没有特别大差异,品质的提升也有一定难度且周期性较长,豪华车的卖点本来就不局限于车辆本身,更多的是附加价值被买家所看重。如果说买卖新车像谈恋爱,那么维系婚姻就得靠售后服务。因此在不能以降价来占领市场的情况下,提升服务品质,不失为豪华车品牌短期内,迅速提高市场占有率的有效策略之一。(下转B30版)



有人说,是20%的有钱人,撑起了中国豪华车市场。不过当20多万元就可以拥有一辆豪华车时,越来越多的南京市民也加入到购买豪华车的队伍中来。有数据显示,今年一季度,南京车市进口品牌整车以及合资品牌豪华车销售额同比上涨30%以上,尤其是凯迪拉克系列和奔驰系列的汽车销售增幅均达70%以上。






### 百万信赖 千万回馈

## 购车劲享三重豪礼

# 购比亚迪汽车享4年或10万公里超长质保

详情请咨询当地经销商



浓浓感恩情,真诚回馈月。为答谢百万用户的真诚信赖,比亚迪大型感恩回馈活动火热进行中。即日起至4月30日,购车劲享三重豪礼! (详情请咨询当地经销商) 4008-303-666 | www.bydauto.com.cn



**G6 TID**  
钢轮增压·缸内直喷·双离合变速箱  
荣获国际车展最佳发动机大奖



**S6**  
双门都市自由



**C-NCAP**  
五星安全 138 Q/CJ61808



**2012款新** L3 G3 F3  
科技惠民 率先享受  
购车立享国家3000元节能惠民补贴及车船税减半优惠

**A1销售网 F3 F6 S6 ...**

镇江麒麟	0511-88890008	镇江大嘴	0527-87566777
如皋东方	0513-87859111	金坛金博	0519-82883333
盐城洪兆廷	0513-85332000	苏州新大丰	0512-82993555
南通新联地	0513-86200000	江苏南田型灵	075-86618811
徐州大行	0516-86800000	苏州才富	0512-68580016
南通大生	0513-05352000	张家港合顺	0512-59100906
泰州三泰	0523-86668118	淮安前缘明通	0517-83707788
连云港永信	0519-81199999	宜兴云鼎	0510-80701888
江阴同创	0512-86103232	江苏舜天昌泰	025-58881288
扬州大华	0514-87558198		

**A2销售网 F0 F3R L3 ...**

盐城宝华	0510-89806666	连云港万诚	0518-85106666
宿迁国豪	0527-83855888	徐州新东方	0516-88888888
吴江日升	0512-82872111	连云港万诚(新浦店)	0518-85414050
浙江同济	0513-82303777	宿迁三泰(泗阳店)	0527-85257388
泰州大亚	0523-82062222	宿迁三泰(泗阳店)	0527-83001866
江苏华洋	025-52806660	吴江日升(溧阳店)	0512-83762506
永合华建	0510-80327188	连云港万诚(东海店)	0518-87802298
如皋联捷	0513-87268088	溧阳建源泰	0519-80898888
扬州大亚	0514-87851188	无锡富力能通	0510-82902888
镇江京朋	0511-86505888	镇江京朋(丹阳店)	0511-88580021
江阴同创	0510-88103232	玉通顺成	0513-65800016
常州北铃	0519-88024936	常熟北铃	0512-52920866

**A3销售网 G3 G3R G6 ...**

镇江麒麟	0527-84169777	江苏味鲜	0514-87638900
张家港泰丰	0512-88163000	淮安天达	0517-83714888
南京神州业理	025-58854488	张家港泰丰(常熟店)	0512-52309800
连云港永信	0518-85752222	常州金诚	0519-81582111
江阴万田	0510-80680000	盐城聚天夫妻	0515-81772999
昆山仁合	0512-50380000	江阴万田(宜兴店)	0510-67227710
南通万泰国际	0513-85601668	昆山仁合(太仓店)	0512-53732988
苏州新裕	0512-68088838	南京尚洋	025-02607711
苏州天丰	0512-68588800	泰州大生	0523-80982222



扫描二维码  
预约试驾