

2014年1月江苏车市扫描

价格明显回升，节前车源紧俏



制图 李荣荣

距离2014年春节只有不到10天的时间了，自去年12月以来车市的火爆冲量也已经暂告一个段落，价格的回升、车源的紧俏成为了2014年1月车市的关键词。

在对车市价格的调查与统计中记者发现，元旦过后，很多汽车经销商都将之前的降价幅度有所降低，部分品牌与车型干脆取消了让利活动，价格统一回升到了厂家的指导价。以某款指导价在10万元的车型为例，在前不久这款车型还有1万元降价+5000元礼包，上周这款车型的价格已经回升到了让利5000元，大礼包取消，价格回升了一成多。

虽然说春节前车价的回升是汽车行业的基本规律，但是今年的价格回升明显超过了往年，究其原因，无非是因为前两个月旺盛的销售势头让经销商的销售压力轻松了不少，很多经销商都超额完成了2013年的任务，并对2014有了更加充足的信心，并不急于在2014年初就用利润换销量。 现代快报记者 张瀚中

性价比指数：
“非主流”配置车型性价比凸显

春节前车价的回升，是否意味着市场上很难找到高性价比的车型？答案是否定的，记者在市场上发现，部分车型热门但是配置冷门的车，在经销商清理库存的行动之下往往会给出很高的优惠幅度，以上海大众POLO的一款1.4手动风尚版为例，有经销商直接给出了1万元的现金优惠，这对一款总价只有8万多元的车来说无疑是巨额优惠了，在价格全面回升的大背景下，更是难得。

另一方面，一些原本就冷门的车型为了在节前清理库存，给出的优惠幅度更是巨大，一些售价50万元以上的豪华车常常会给十几万元的让利。

1月性价比指数前十名

车型	参考价格 (万元)
1. 第八代索纳塔2.0L	13.69
2. 别克英朗1.6L	11.09
3. 马自达6 2.0L	13.38
4. 科鲁兹1.6L	9.39
5. POLO 1.4L	7.59
6. 宝马740Li	118.35
7. 锋范 1.5L	9.28
8. 科帕奇2.4L	21.78
9. 奥迪Q3 40TFSI	39.48
10. 君越 2.4L	20.09

口碑指数：
新产品迎头而上

一款汽车产品的口碑，往往需要汽车厂商投入大量的心血，花费多年时间而打造，但随着汽车更新换代的不断加速，一些车市新军也让一些老牌产品感受到了更大的压力，如果有一款以突出的特点迅速占领市场的新产品，在短时间内积累起大量的好评也不是什么奇怪的事。比如在小型车市场，以低价高品质进入市场的广丰致炫就迅速地进入了热门车型的行列中，无论是从销量数字还是大家的口碑上来看，这都是一款成功的产品，而像第七代高尔夫这样借助前辈积累的口碑的新车也稳稳地坐上了口碑榜的前列。

1月车市推荐指数前十名

1. 日产轩逸
2. 福特福克斯
3. 帕萨特
4. 宝马3系
5. 起亚K5
6. 第九代雅阁
7. 本田CR-V
8. 丰田逸致
9. 别克君越
10. 现代ix35

推荐指数：
急于购车更需谨慎

临近春节，更多的人在买车的时候也变得更为谨慎了，有现车、有优惠，很多人在这个时候买车基本上只考虑这两个指标，还有一些为了上牌而购车的消费者，甚至连试驾对比等环节都省略了，只凭借着网上的一些参数与一两身边好友的推荐就直接购车，在这种情况下，很多人都会对自己的冲动而感到后悔。

年底购车，库存是否充足的确是一个很重要的考量指标，毕竟这直接关系到过年的时候出行是否更方便，但是买车对于普通老百姓来说是一笔不小的支出，不能把库存等因素当做唯一选车依据，如果真的急于购车，租辆车过年也是不错的选择。

1月车市口碑指数前十名

1. 科鲁兹三厢
2. 别克君威
3. 第七代高尔夫
4. 上汽MG3
5. 第九代雅阁
6. 起亚K5
7. 凯美瑞
8. 致炫
9. 捷达
10. 途观

上市三周订单超过一万六

致炫引燃年轻车主激情

说起最近车市最火热的明星之一，非去年平安夜正式登陆全国的广汽丰田致炫莫属了，这款专为年轻人量身打造的产品，在正式上市只有短短三周的时间里就接到了超过16000张订单，充分体现了年轻人购买潜力。

现代快报记者 倪泳



广丰针对年轻群体推出的致炫获得市场好评

凭年终奖可轻松买车

纵观市场上A0级合资两厢车POLO、嘉年华、飞度、骊威等，其价格均处于7.5万元以上，部分车型甚至8万或10万元起。致炫将价格下探到7万元内，其高性价比、质价比优势很受年轻人“胃口”。

对于年轻人，经济基础还不是很殷实，年终奖也不一定很高。猎聘网调查显示：大多数80后、90后年轻人，年终奖大概1万-5万元。但是，通过金融渠道，众多年轻职场人士还是可以通过年

年终奖，实现“人生第一辆车”的梦想。

这一方面广汽丰田致炫做得非常贴心，它特别针对广大年轻人，推出了格外优惠的金融方案，记者从广汽丰田了解到，凡是2014年1月31日之前，在指定银行办理贷款购买致炫的消费者，申请1年期的可享受0手续费优惠，申请2年期及以上的可享受减免2000元手续费的低费率优惠。这意味着，就算你年终奖不够丰厚，那也可以实现“马”上有车的新年愿望。

“小块头”也有高品质

作为一款年轻时尚的两厢小型车，致炫除了具有空间、动力、低油耗，以及丰田享誉全球的可靠耐用品质等方面的“显性优势”；在安全、操控、舒适、服务等方面更是具有让人满意的“隐性优势”，体现出了小型车内外兼修、难能可贵的超强“质价比”。

在年轻人极为关注的车型外观上，致炫具有大胆而炫酷的设计：霸气十足的“大嘴”前脸、凌厉的鹰眼大灯、俊朗的车身腰线、前卫的悬浮式

车顶，使车型形象拥有极高的辨识度，且夺得了“2013北京国际设计周——汽车设计大奖”。空间方面，致炫具有明显的跨级优势，它拥有4115×1700×1495mm宽车身尺寸、轴距长达2550mm、后排空间前后距离663mm、行李厢空间326L，其空间优势超越了A0级车型，直逼A级车。值得一提的是，致炫与凯美瑞共线生产，并且也享受3年或10万公里保修政策，这些让车主免去了不少后顾之忧。

一汽马自达率先推出“六马献瑞”新春礼

—A级车市年底促销烽烟再起

2014年伊始，一汽马自达率先推出了“六马献瑞”新春大礼，6重大礼实惠更多，并且涵盖一汽马自达全部车型，为消费者提供了更丰富的选择。“六马献瑞”新春大礼不仅延续了优厚的金融政策，而且还添加了赠送导航、交强险、加油卡以及万元补贴等多方面优惠，让本就火热的车市春节档烽烟再起。

“六马献瑞”领跑新春促销

今年春节档推出的“六马献瑞”新春礼涉及车型最广，不仅限于经典的2013款Mazda6，而且包括了一汽马自达旗下的Mazda8和睿翼。“六马献瑞”的核心“六马”包括：1、一马当先礼：购2013款Mazda6均可免费增配导航，对于车主来说原装的导航视觉效果远比支架外挂要好得多，而且性能也更稳定；2、玉马金堂礼：购2013款Mazda6、睿翼或者Mazda8均可享受最高24期0利息0手续费的金融政策，如此金融大礼将一直延续到2014年2月份，而此项已被熟知的大礼早已成为消费者最心仪的项目之一；3、车马盈门礼：购Mazda8均可获赠3000元加油卡，3000元钱的汽油可以供应一辆Mazda8奔跑接近4000公里，足够一家人春节期间走亲访友了；4、马到成功礼：“六马献瑞”期间，以旧车置换Mazda8最高可享10000元购车补贴，实实在在的万元补贴直接减少了购车支出；5、一马平川礼：在活动期间的购买2013款Mazda6或者睿翼，均可获赠交强险，切实为消费者降低了用车成本；6、万马奔腾礼：活动中购买睿翼车型的任一款，均可享10000元补贴，对于喜欢睿翼的消费者来说，这就是最实在的大礼。

“六马献瑞”惠及了一汽马自达旗下所有车型：2013款Mazda6、睿翼和Mazda8三款车型，每款车型均有3重大礼，“六马献瑞”着实提升了一汽马自达产品的性价比，让产品更加亲民，领跑新春促销。

“六马献瑞”赋予2013款Mazda6更高性价比

一汽马自达在2013年的车市大战中取得了良好的战绩，尤其是9月份之后，销量稳步增长。据选车网数据显示，2013款Mazda6的11月份销量突破了1万台，继1月份之后再次刷新了今年的销售记录，展示出经典车型的不俗实力。

新款Mazda6传承了“弯道王”的卓越驾控，全系车型均搭载了2.0L发动机，技术成熟，稳定可靠，动力充沛，养护成本低廉；自动挡车型匹配5速手自一体变速箱，换挡平顺，响应及时；手动挡车型搭载了6挡变速箱，多挡位设计更具驾驶乐趣，同时也更省油。2013款Mazda6还拥有37米超强制动能力。卓越的动力性、操控性与安全性构成了新款Mazda6独特的“驾趣”。作为一款经典的B级车，2013款Mazda6自上市以来，始终受到车迷的关注，它拥有B级车的高品质，同时拥有令A级车望尘莫及的舒适空间和售价，高性价比令其成为最热销的B级车之一，2013年11月份销售量达到了10217台，实现了连续4个月稳步增长，逾80万车主的共同选择证明了Mazda6卓越的产品力与品牌号召力。

在本次“六马献瑞”活动中，购买2013款Mazda6不仅可以享受优厚的购车金融政策，而且还可获赠实用的导航和实惠的交强险，为这款经典的B级车赋予了更高的性价比。

一汽马自达厚积薄发，2013年第四季度全系车型持续热销，实现稳步增长。随着2014年“六马献瑞”新春礼的大力推广，起价12.98万的新“弯道王”Mazda6携一汽马自达全系车型一起，在春节购车季为消费者提供了更具性价比的选择，再一次引燃了车市。