



年初看车市  
——系列报道之三

制图 俞晓翔



本期策划 张海茹

## 羊年,车商能否“喜洋洋”



羊年即将来临,每年春节前车市都会迎来一波高潮,车商也会加大促销力度,力求在过年前多卖车,弥补过年后淡季来临造成的业绩滑坡。快报记者近日走访南京车市发现,在多重因素刺激下,车市逐渐趋旺,并表现出与往年不一样的特点。 现代快报记者 倪泳

导读

金5

南京汽车热销榜重磅推出

金6

『两融』风波加速股风格转换

金8

『闹心盘』再爆闹剧

### 新车刺激销售回升

据记者粗略统计,包括小改款车在内,2014年上市新车达到300款,差不多平均每天一款。而2015年一开年,新车上市潮又起,1月份刚过去的半个月新车上市数量超过20款。

一位4S店负责人告诉记者,用新车来刺

激销量是厂商一贯的做法,现在购车者以年轻人群居多,这部分人群对新事物接受比较快,因此只有不断推出新车才能满足他们的需求。与以往定价留有余地不同,现在新车上市价格仿佛打擂台赛一样,一款比一款低,如前不久上市的长安铃木启悦,享受国

家节能惠民补贴后最低价格仅为8.49万元,刚刚上市的A级车长安悦翔V7直接将最低价定在6.09万元,已深入A0级的价格区间。

南京大有4S店工作人员介绍,因为性价比较高,悦翔V7还未正式上市就收到了200多辆订单。

### 车价优惠幅度缩水

去年年初,南京出现限购传闻,引起消费者抢购,当月销量同比增长达100%。据统计,南京去年1-10月份汽车销量为26.6万辆,增长率为51.8%。

新年伊始,随着深圳限购,成都、苏州、石家庄、西安、重庆、武汉、济南、沈阳、青岛、大连等多个城市限购预期升温。在这些

最有可能限购的城市中排名第一,而南京的车辆密度在这些城市中居于第三位,成限购“高危”城市。

因此,南京许多消费者开始考虑尽快购车,由于消费需求增加,许多4S店开始缩减优惠幅度。读者黄先生想买一辆福克斯经典版,去年年底去4S店咨询时,销售人员告诉

他可以优惠1.6万元左右,他想再等等看,结果前几天打算购买时,销售人员告诉他,现在优惠幅度没有那么大了,最多只能让1.1万元。

快报记者从东风悦达起亚和东风日产等汽车经销商处了解到,元旦以来,一些热销车型不仅优惠幅度缩水,有的已经暂时缺货。

### 经销商靠补贴“过冬”

去年6-11月,汽车经销商库存量曾出现六连升,虽然去年12月汽车经销商库存预警指数环比下降了10.2%,但仍然处于警戒线水平以上。中国汽车流通协会秘书长肖政三表示,经销商的高库存状态在今年恐将延续至少半年的时间。

随着竞争的加剧,经销商库存超限、价格倒挂、亏损加剧,面临严冬。快报记者调查发现,南京一些经销知名度不高品牌的4S

店长期处于亏损状态,难以为继。某经销商集团旗下的一家经销自主品牌的4S店,自开业以来一直亏损,靠集团内其他4S店的盈利“输血”,才得以勉强生存。

在这种情况下,自去年年底开始,不少汽车品牌经销商“抱团”向厂家索要补贴。包括宝马、奥迪和奔驰等豪华品牌在内的多家品牌经销商向厂家索要超过100亿元补贴“过冬”。迫于严峻的市场情况,不少厂家也

一改以往的强势态度,给经销商发放补贴,这在行业内还是头一次。

有的厂家还从长远考虑通过下调目标、考核政策变化等方式给经销商减轻负担。业内人士认为,随着市场的变化,经销商的话语权在逐步加大,这可以通过与厂家平等对话获得更多支持和帮助,促使厂商的关系得到新的缓和平衡,共同应对“严冬”的到来。