

春节期间车市历来都不旺,今年新春南京车市更是一片平静。多家经销商表示,今年春节期间前来看车的消费者比往年少了很多,成交量也大为减少,购车优惠节后比节前减少了一两千元,市场回暖恐怕要等到五一小长假前后。

与车市进入淡季形成鲜明对比的是,SUV销量却高歌猛进。数据显示,今年1月SUV销量同比增长超过50%。南京一家长城汽车4S店相关负责人说,SUV货源紧张,提车一般要等两个月左右。业内人士预计,这一市场将继续保持高速增长。

现代快报记者 蔡旺



## 节后车市“淡”就一个字 SUV 淡季里一枝独秀



### 节后车市 总体好冷清

随着人们过年模式的开启,车市也开始进入传统意义上的淡季。

“春节期间一直有人值班,前来看车的人并不多。”大明路某合资品牌汽车4S店销售经理说,大年三十当天有两三个订单,假期其余时间则几乎没有成交量。另一家合资品牌汽车4S店在春节期间的接了60多个订单,不过这份成绩单仍然比往年要差。

据了解,成交量比往年低并非个案。大明路多家汽车经销商销售经理告诉记者,春节期间的成交量同比减少了一半。业内人士表示,市民回老家过年或者外出旅游是影响汽车销售的主要因素。此外,不少人在春节前已经购车,潜在的购车人群大为减少。

春节过后,车市有所复苏。近日,记者在多家汽车4S店看到,即使是工作日,也有不少看车的消费者。某汽车经销商说,今年初一到初四休息,初五有员工开始值班,每天到店的客流量还可以,但比前年要差得多。这样的情况在经销商的预料之中。“过完年,车市冷如铁。”一位经销商这样形容年后的市场行情,3月份车市不乐观。多位汽车销售员告诉记者,年后第一个月的客户是全年当中最少的,等到五一前后将出现一个销售小高峰。2014年3月底,杭州限牌带来的限牌传闻使得南京车市随之出现了“井喷”,当年4月份全市限额以上批零单位单月卖出汽车58亿元,而今年市场不会有强烈的波动。

“去年冬天车市特别冷,经销商的日子不好过。”资深汽车评论员李洋认为,前几年的高速增长透支了市场,消费者的购买意愿下降。中国汽车工业协会数据显示,2013年乘用车销售完成1792.89万辆,同比增长15.7%,创历史新高。但2014年销量增速放缓,乘用车销售1970万辆,比上年同期增长9.89%。

另一方面,虽然车价在下降,但降幅已经到了一个瓶颈。李洋表示,经销商以前用自身亏损来换取完成销量任务的返点,不过这样做了以后,很多经销商发现并不划算,购车优惠有一定缩水。在李洋看来,车市要持续往年的高速增长很难,市场进入了低增长的新常态。



### SUV 淡季仍热销

春节长假似乎难挡SUV的热销。

“哈弗SUV在南京市场的销售形势不错,某家4S店每个月都有非常可观的销量。”江苏宁枫宏图汽车销售服务有限公司相关负责人告诉记者,销量最大的车型是哈弗H2、H6。前几年4S店的业绩靠长城轿车支撑起来,现在则是哈弗SUV后来居上,占据了销量“大头”。由于整车设计更加符合国人口味,加上定价合理,哈弗SUV处于供不应求的状态。江苏宁枫有关负责人介绍,目前哈弗SUV货源紧张,消费者在今年2月份订购的车子,预计要到4、5月份才能提取车辆。受此影响,哈弗SUV的销售价格平稳。

长城汽车2月产销快报显示,公司2月销售SUV4.1万辆,同比增长36.3%。另一国产汽车品牌2月产销快报也显示,在2月汽车销量同比缓慢增长的情况下,SUV却非常热销,同比增长近4倍。

日前,中国汽车工业协会公布的今年1月份汽车产销数据,也证明了SUV的火热。1月份我国汽车工业开局良好,产销总体延续了上年的增长态势,实现开门红。数据显示,1月乘用车销售203.8万辆,同比增长10.4%。从1月乘用车四类车型产销情况看,SUV销量继续保持高速增长,比去年同期增长51.1%,而轿车销量仅同比增长2.2%。其中,国产品牌SUV销量同比增长111.6%,市场份额比上年同期提高16.1个百分点,长城哈弗H6以3.61万辆的销量位居榜首。

随着SUV车型受到消费者的追捧,各大车企开始加码这一市场。据了解,1月份上市的新车中,有多款为SUV车型。新能源车成为SUV涉足的新领域,比亚迪公司的唐、宋、元等一系列新能源SUV车型将在今年全面上市。业内人士预计,在SUV去年市场占比突破两成的情况下,今年将继续扩大,成为各品牌增量的一个重点。中国汽车工业协会在2015年汽车市场形势预测中也表示,旺盛的市场需求,将使SUV继续保持高速增长,预计2015年SUV销量在510万辆左右,增速为25%。

#### 延伸阅读

#### 现在购车划算吗? 购车优惠在缩水!

车市淡季来临,购车优惠幅度比节前打了一定折扣,这让不少打算购车的消费者持币观望。

“现在店里跑量的产品是经济型车,最畅销的一款车月销量在四五十台。”大明路某合资品牌汽车4S店销售经理说,目前优惠幅度没节前大了,像店内某款畅销车现金优惠1万多元,比前年少了2000多元。由于厂家的因素,优惠政策还没有完全给出来。这位销售经理分析,到店的消费者观望的多,购车意向不强烈,很多在等更大的优惠,成交率在一成左右。

另一家汽车经销商也表示,现在优惠幅度有一定的缩水,但降幅不大。之前厂家有贷款买车贴息、购车补贴等优惠,最近部分补贴被取消了,新的优惠政策还在制定过程当中。“我刚把驾照考出来,先过来看看车。可是,商家给的优惠力度不大。”在4S店看车的市民刘先生说,自己等一段时间再说。

尽管厂家的优惠不到位,不少经销商通过自己掏钱补贴等方式吸引消费者。“热销车型的话,厂家基本上不给补贴。”某汽车4S店销售经理告诉记者,他们就自己拿钱出来做优惠,像某款畅销家用轿车的贷款购车零利息、SUV推出特价车。另一家4S店通过送大礼包等方式,把车价调下来。

据记者了解,每年5月份车市开始回温,中间会经历两个月的淡季,10月份迎来旺季。多家经销商销售经理说,每到五一、十一等节假日,南京会有多场车展举办,厂家的支持力度一般比现在大一些,消费者购车意愿比较强烈。

除了优惠政策影响销量,汽车厂家在三四线城市布局,销售渠道下沉,一定程度上分流了消费者。据记者了解,不少车企在马鞍山、扬州、镇江等南京都市圈城市设立了4S店,多的甚至有两三家经销商,某车企还在句容设立了3S店。经销商向记者反映,外地来的客户减少了很多。随着4S店布局完善,由于工时费比南京便宜,春节期间有的消费者选择在老家做汽车保养。