



本周头条

## 猴年将至,车市玩“变脸”?

离农历春节不到一个月了,去年年底,由于国家购车惠民政策到期,许多市民将购车计划提前,形成了一股翘尾行情,进入新年车市又有怎样的新变化?日前,快报记者走访了南京多家经销商后发现,猴年将至,车市开始出现一些新的变化,“猴态”萌生。

现代快报记者 张曦 倪泳 张雷



制图 俞晓翔

### ●●● 变化一 车市“翘尾”后显疲态

由于车辆购置税和惠民补贴的双重利好,车市在2015年四季度销量开始回升,出现了年底的翘尾行情。但进入1月份,随着惠民政策到期和市民买车的前置,车市销量开始显现疲态。

南京联润汽车销售公司刘凯先生告诉记者,今年和去年情况有点不同,因为国家购车惠民补贴自去年12月底到期,许多购车者为了能享受到补贴,将购

车计划提前,去年12月份,4S店的销量达到200多辆,比上一年同期有所增长。但今年开年这几天的销售量明显受到影响,估计今年1月份的销量能与去年同期持平就不错了。

据江苏东联销售人员介绍,东风雪铁龙比较好销的车型有C4世嘉以及小型SUV C3,有的车型目前颜色不全,不一定能提到现车。该公司位于仙林的4S店开年这几天平均每天销量在

七八台,估计元月份的销量在200台左右。位于桥北的4S店由于地势的原因销量略少一点。但元月份是传统旺季,完成计划销量还是没有问题的。

一汽大众南京协众东麒路店市场部经理顾晓丽说,由于车市大环境的影响,去年厂家在4月份就开始调整销量策略,给经销商减负,而随着购置税减半政策的推出,今年1月份销量估计基本与去年同期持平。

### ●●● 变化二 车子差一周涨了两三千

“没想到才过一个星期,价格就不一样了!”何女士告诉记者,自己看中一辆1.4T的高尔夫,比较大,女性开也比较适合,本打算去年年底买,但因为工作忙,一时没来得及定,结果元旦后来看,发现折后价格已经涨了2000多块。

记者了解到,经过去年12月份的促销放量,不少完成任务的经销商优惠幅度都有所回收。南京联润汽车销售公司刘凯介

绍说,目前最好卖的是帝豪,这也是吉利的主销产品,占销售量的40%左右,总的来说,春节前是旺季,经销商也没有了销售压力,优惠力度也比去年年底前小了一些。东风雪铁龙价格的优惠幅度也比去年年底有所减少。

顾晓丽告诉记者,一汽-大众全系价格都在回升,几乎每款车型比去年年底价格都涨了2000~3000元。比如速腾,1月份优惠1.2万,而去年12月份优惠

1.5~1.6万元。高尔夫,1.4T优惠1.5万,而去年12月份普遍能优惠1.7~1.8万,此外还有惠民补贴3000元。

“我们基本没有收,还是原来的优惠力度。”上海大众南京中北店相关人士谨慎地说,2015年车市大环境不好,销量、利润都有压力,到了今年1月份,他们只是把个别特别畅销的车型价格调整回升,大部分价格还是保持原来的折扣水平。

### ●●● 变化三 二手车价格“跨年一天顶一年”

“这个当然不一样了,如果年底买车那肯定是次年初再上牌。”南京市民黄先生于去年12月底订了台车,直到前几天才跑去车管所上了牌照。“如果当时就上牌的话,意味着新车才开了几天就已经有1年的车龄了,以后卖二手车的时候,不利于车的保值。”黄先生告诉记者,别看就这么几天,其实里面差不少钱呢。

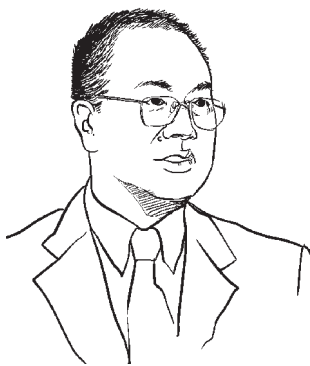
事实果真如黄先生所说吗?一辆二手车的价格都受哪些因素影响?带着疑问,记者采访了

业内资深人士。据了解,在二手车市场上,确实有着“跨年一天顶一年”的说法。南京诚新二手车销售经理周先生给记者举了个例子,如果客户在2015年12月31日给车子上了牌,那么再卖车时就要按2015年的车来算,但是如果客户在2016年1月1日后再去上牌,再卖二手车时就是2016年的车了,同等车况下,2015年的车当然就没有2016年的车保值得了。

周经理说,目前市场上对二

手车估价的主流方法是,首先根据车子使用年限判断一个大概价,比如说,一辆20万的新车,在使用五年内出售的话,差一年大概会相差1万~1.5万元,“可以说,整车使用年限是一个具决定性作用的因素。”其他比较重要的影响因素还包括行驶里程、品牌和车况,是否为事故车以及事故大小、修复程度等都会影响到二手车的价格。此外,同品牌车型新车价格的上下浮动也会在某种程度上影响二手车的价格。

### 对话高层



东南汽车总经理左自生  
漫画 俞晓翔

## 受访人 左自生 东南汽车总经理 2016年,做强SUV产品

他东南三菱销量甚少。东南汽车自主车型压力也很大,唯一增长车型为V3菱悦,累计销量为1.21万辆,同比增长19%。而从2015年7月份开始,东南汽车推出首款SUV车型DX7就上演了逆转的好戏。

“在车展上大家就很关注这款车,我们对DX7抱有很大的期望。”东南汽车总经理左自生介绍说,下半年DX7的表现可以用神奇来形容。从第一个月5000台左右起步,一直涨到了12月底的近万台,2016年1月有可能破万。2016年,DX7的销量目标是10万台。

### SUV空间依然巨大

2015年1-11月,SUV市场实现累计销售542.2万辆,同比增长51.1%,这个增长幅度仅次于基数更低的新能源车市场。几

乎所有扭转颓势、力挽狂澜的车企,背后都离不开推出新款SUV的影子。在竞争白热化的轿车市场,车企似乎抓住SUV产品,就抓住了一根救命稻草。业内人士坦言:2016,还是SUV大年。

平安证券的一份汽车行业研报,给出了2016年汽车行业十大畅想。其中预测2016年SUV同比增长34%达到八百多万辆,两年以内SUV产销规模将与轿车相当。SUV扛起汽车行业增长大旗,并继续向上、下两头延伸;自主SUV及合资高端SUV占比将提升。

东南汽车总经理左自生告诉记者,在未来两年内,东南汽车将有三款SUV车型与消费者见面,在逐渐完善的产品布局和体系化发展中,形成更强的SUV产品矩阵。

现代快报记者 张曦

### 新闻链接



## 自主品牌“卖萌”抢紧凑SUV市场

2015年,自主品牌SUV出了不少“爆款”,在部分细分市场的风头甚至盖过合资品牌。而随着90后消费群体购买力的释放,代表年轻时尚的紧凑型SUV大受欢迎。不少自主品牌车企都将在2016年继续主打紧凑型SUV,争夺年轻人市场。

### 自主品牌SUV可圈可点

SUV是自主品牌的主打产品。据盖世汽车数据统计,2015年前十一个月SUV为自主品牌贡献了43.4%的销量。在2015年1-11月自主品牌销量前十车型中,SUV产品占据了6个席位。包括哈弗H6、瑞风S3、长安CS75、长安CS35、哈弗H2和幻速S3。

长安CS75和CS35入围了自主品牌乘用车前十畅销车榜单。作为长安汽车旗下仅有的两款SUV,销量分别实现166323辆和156899辆,排名第七和第八位,表现可圈可点,销量增长迅

猛。此外,增幅较为明显的车型还有瑞风S3和幻速S3,去年1-11月销量分别同比上涨417.9%和191.0%至170942辆和143568辆。

### 推新品学90后卖萌

为了贴近年轻人,自主品牌们开始学90后卖萌。比亚迪宋自称车坛“小鲜肉”,不仅卖萌,比亚迪宋的颜值、动力都是亮点,科技配置也是棒棒哒。

结果自去年10月份上市以来,销量稳步攀升。日前,宋的1.5TI车型也已经到4S店开卖,并且享受国家购置税减半的优惠政策,为消费者提供了更多选择。

目前宋在售的燃油版车型分别有2.0TID及1.5TI的两种动力共8款车型可供选择。其中,宋的1.5TI车型满足了手动挡车型带来的驾驶乐趣,相当于传统2.4升自然吸气发动机的动力表现,日常使用也是足够的。

### 靠DX7扭转颓势

根据乘联会发布数据显示,2015年前4月,东南三菱的主销车型——翼神累计销售2100辆,在东南三菱销量中占比近七成,其