



元旦车市不太冷

——新年小长假省城车市销量平稳

虽然从1月1日起,小排量购置税优惠、以旧换新、汽车下乡这些车市利好政策已经停止执行,但消费者的购车热情依然不减。记者在走访中发现,相比刚刚过去的12月份闹哄哄的排队提车的场景,元旦的车市略显理性了一些,不少4S店保持客流量稳定之余,更忙于交付前期累积的订单,让新年车市开局颇有几分“暖冬”的韵味。

□韩杰

【车商】

消化订单成当务之急

在刚刚过去的12月份,山东吉利汽车超市创造了1819台的业绩,稳坐全国单店单月销量冠军的头把交椅。但小长假尚未结束,吉利汽车超市总经理房立刚就早早的上了班,元旦假期内平均每天二十台的订单正等着他处理。同样,济南鸿发森泉雪佛兰总经理陈淮峰节后上班第一天也有点犯“愁”,店内1.6L以下排量的新赛欧、科鲁兹等车型库存几乎告罄,手里一摞12月份的订单正等着交车,元旦小长假期间新一批订单又摆到了办公桌上。

记者走访时发现,多家经销商元旦期间看车客户还比较多,客流量虽然比不上12月,但依然比较稳定。济南鲁鹰丰田4S店总经理吴少友说:“虽

然看车的人不算多,但成交率特别高,三天下来也有十多台的销量。”据了解,虽然从今年起小排量购置税优惠、以旧换新等政策停止执行,但对省城的车市并未形成大的冲击,元旦3天的销量虽然没了上个月的疯狂,但各家经销商依然斩获了不菲的订单。

【政策】

购置税回调影响有限

由于受顾客抢搭小排量购置税优惠末班车的影响,使得上个月小排量车型一下子紧俏起来,不少样车也一度被心急的顾客提走。山东方元标致总经理张建峰告诉记者,元旦假期还能保持一个好的销量,这主要是顾客对于购车的刚性需求旺盛。

元旦小长假的最后一天,大友广丰店内依然徘徊着几波看车的客户,其中一位来自聊城的客户看中了汉兰达,不谈优惠、不要礼包,只要能将现车提走就行,但最终还

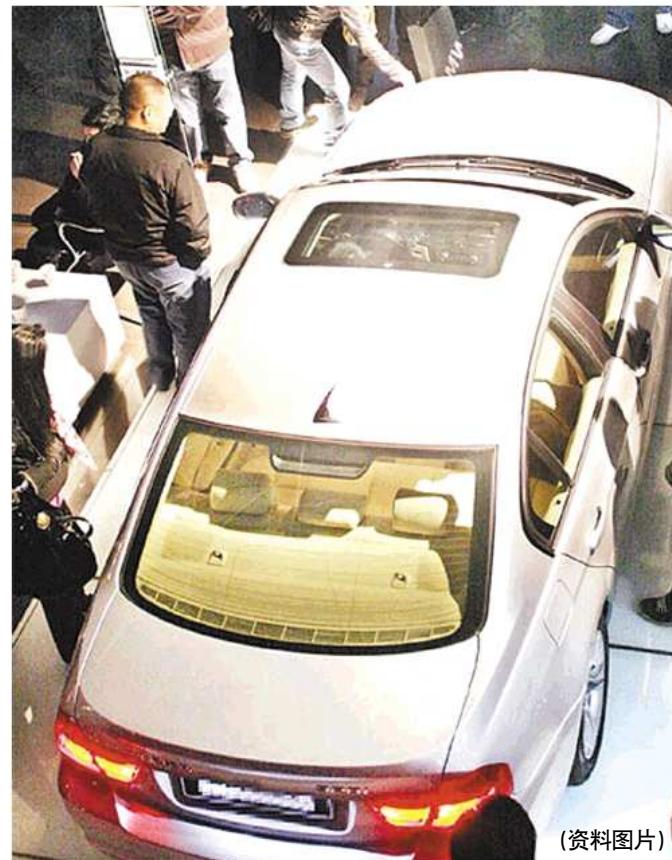
是未能实现这个愿望。山东奥能一汽奔腾4S店相关负责人也告诉记者:“由于上个月的销售异常火爆,元旦期间一些车型只能接订单,新年伊始便无车可卖的情况,今年还是头一次。”某经销商负责人透露,年底经销商压库存通常为春节前的销售旺季做准备,但现在店内的一些车型已经被消费者抢购一空,厂家发来的车辆还未到,目前只剩下几辆展车。有些经销商甚至表示即使现在不卖车,单凭消化手里的订单就能撑到春节过后了。

此外,中国消费者也向来有“大节买大件”的传统习惯,1月份通常是春节前的汽车销售旺季,多家经销商表示,在春节前还会迎来一次销售小高峰。“从元旦小长假的情况来看,我们对节前的销量充满信心,目前我们正紧张备战春节前夕的购车小高峰”,润华现代4S店相关负责人告诉记者。

【客户】

只提现车不“提”价

元旦小长假的最后一天,大友广丰店内依然徘徊着几波看车的客户,其中一位来自聊城的客户看中了汉兰达,不谈优惠、不要礼包,只要能将现车提走就行,但最终还



(资料图片)

●业界观点

走出“政策市”,明天依然会更好

同济南大多数经销商一样,山东世通斯巴鲁4S店元旦3天内的成交量同年前相比并没有太大的差别,继续保持稳步增长的势头。由于斯巴鲁的车型大都在1.6L排量以上,所以几乎不受购置税政策的影响,相关负责人开玩笑说:“从目前的销售情况来看,今年应该会过一个好年。”

一些经销商认为,购置税优惠及汽车以旧换新政策会影响部分小排量车型销量,但从整体形势

来看,汽车的销售总量在逐年递增,即使小排量车销量萎缩也会通过其他车型销量得到弥补。“2010年我国汽车销量依然保持着高速增长势头,并不仅仅是因为政策的刺激,即使没有购置税优惠等政策,消费者出于刚性需求还是要出手的,政策仅仅是个促进作用,所以2011年的车市依然会保持稳步增长的态势”,采访中,业内人士对于新一年车市保持乐观态度。



所到 皆赛道

——新君威2.0T旗舰运动版携OnStar全时在线助理及豪华配备 升级上市

——新君威2.0T旗舰运动版携OnStar全时在线助理及豪华配备 升级上市