车市回暖 促销战升级

市民买车前仍要算好账

专刊记者 韩英英

转眼九月已经过去了一半，车市进入了一年销售的关键季节。眼看年底就不远了，打算买车的准车主们该出手时就出手了。9月是车市为冲量而大促销，车市也有“金九银十”的说法。近日，记者在各汽车4S店走访时，发现各种主题的促销活动进行得如火如荼。车市回暖让很多经销商忙碌起来。

经销商竞争：暗降明降并用

在整体促销力度比较大的环境下，同品牌不同经销商之间的竞争也更加强烈。在采访中记者发现，有的经销商采用暗降的方式：如果消费者提到要选择另外的品牌或同品牌的另一个经销商，就会出现“我这里比他更便宜”的现象。某合资品牌汽车销售顾问说：“我们在烟台一共有三家，虽然说这个时期进店量都挺多的，成交量也很客观，但也是非常容易流失客户的时期。”

车行资金链与任务量的完成与否有直接联系。从目前的车市来看，一些经销商存在完不成任务量的情况，这样一来年底返点会受到影响，如果年终银行的贷款还不上，资金链就会断裂并带来一系列连锁反应。因此，在销量达到任务量之前，车市回暖并没有让经销商们紧绷了几个月的弦松下来，尤其是销量不是很理想的车商要借助九月这个回暖的大趋势，大刀阔斧地促销卖车。本是同根生，相煎何太急。同一个品牌的经销商对客源的明争暗夺在烟台车市上演。

除了品牌竞争，各细分领域车型的竞争也普遍存在。以家用为主的A级轿车，紧凑型车优惠幅度从3000元到6000元左右。中级车从5000元到8000元，有的甚至达到9000元～1.5万元区间，但优惠多集中在9月上半月，后期会相应减少，而中高级优惠水平更达到3万元。

购车好时节：该出手就出手

整体来说，“金九银十”在消费行业是大差不差的规律，最好的购车时机是在9月中旬到10月期间。从本月第一周车市的优惠上来看，进入9月促销季，车商也会准备比较充足的现车。对于有购车需求的消费者来说，算好经济账，该出手时就出手，因为根据目前的销售情况来看，不少车商在今后两个月的降价促销中赚足任务量，在年底时就不需要冲量，促销也很有可能会减少。

例如，与2010年同期相比，日系车销量回暖非常明显，很多车商为了尽可能多地得到订单，已经规划好接下来几个月的促销走向。主动规划价格走向一方面能在近期刺激汽车消费，另一方面为年底冲量打好基础，对整体销量相对乐观。有购车需求的消费者如果选中的是此类品牌，在9月出手错不了。

销售现井喷：年轻客户居多

9月第二个周车市延续了车展以来的升温态势，与此同时，消费者也受消费趋势影响，普遍认为9月买车的人多，买车也会最合适。受此影响，购车热潮成井喷状态。记者在机场路走访时发现，除了平时人流量就很大的4S店，新车上市带来的老款降价也带动很大人气。

记者在走访时发现，多数品牌的库存比较充裕，热销车型都有现车，仍有很多消费者像是怕提不到车一样急着买车。在车行工作了6年的姜先生是位资深的销售顾问，他说：“现在车型这么多，又有各种优惠，肯定很吸引人。”除了常规的潜在客户“跟踪”，客户回访，姜先生还提到：“这个季节买车的有不少是工作不久的毕业生，我们车展上就有这样的客户蜂拥而至。”虽然这种现象有可能带来很大客户量，但他还担心一点，由于这部分客户经济基础并不充裕，贷款买车的方式居多，短期内资金效益不及全款购车。而且此类客户多数是受价格导向而选择的车型，品牌忠实度让他担忧。

安全带消音插扣你买不买？

当汽车起步后，如果驾驶位上的安全带未系警告而不断响起，你会选择系上安全带，还是采取其他办法？近期，为消除警报音而设计的安全带消音插扣逐渐成风，不少车主为保耳根清静纷纷购买，殊不知却大大降低了行车安全系数。业内人士称，一些新车主如果尚未养成系安全带的良好习惯，就开始使用消音插扣，将容易形成依赖感，对自身和家人安全造成隐患。

安全带消音插扣基本结构类似钥匙，插入部分普遍为不锈钢质地的长方形锁片，价格从数元至20多元不等。当安全带未系闪灯及警示音提示时，将安全带饰品直接扣在安全扣上，即可消音。在互联网上的购物网站上也能看到它们的踪影，也卖得非常火爆。甚至还出现了变形金刚、灰太狼、流氓兔等个性造型，使此类消音插扣大行其道。有人称，主体消费群为女性车主。

不久前，“安全带未系闪灯及警示音功能”还是进口车或C级车型才有的配置，也曾被很多机构定位为高档功能。如今有越来越多的司机认为其“安全带夹着不舒服”、“副驾太吵不想烦到客人”。再加上很多人认为平时开车的速度并不快，尤其是上下班往来的路段车速不高，高峰期时常堵车，一般车速很少超过60码，他们认为系安全带没必要。

事实上，安全带消音插扣的畅销另一方面也反映不少人安全意识不够的问题。业内人士称，多时候车内安全是被动的，即使低速行驶，即使是熟悉的短途路程，但也可能出现被其他车辆高速冲撞等意外情况。

一线城市车市看点

◎据中汽协统计数据显示，9月国内车市大丰收，产销双双超过150万辆，平均每日产销近5.2万辆。其中，销售155.67万辆，同比增长16.89%，环比增长17.73%。但与全国车市相比，9月北京车市却有点“欠收”。9月北京销售新车7.25万辆，同比增长3.3%，低于全国13个百分点；环比8月份增长率-3%，低于全国20个百分点。

◎上海车市点评：上半年，中高级轿车市场同比去年大幅下滑9.8%，相对于今年以来一直处在“飙升”状态的国内车市，这一细分市场的表现显得格格不入。在全球经济不景气及政府采购量缩减等多重因素影响下，中高级车轿车正临着一场转型的硬战，维持多年的竞争格局也迎来了重新洗牌的契机。短短数月内，新领驭、睿翼、新君威、君越、昊锐，思铂睿等诸多重量级的中高级新车蜂拥而上。“高猜低走”的定价策略已经威胁到这一细分市场的价格标杆，时下车市正步入了“金九银十”的第二波销售高峰，部分车型为了扩大市场占有率已经在价格上蠢蠢欲动。

◎在广州地区，本周车市继续保持部分车型优惠加大为主，经销商推出的新一轮优惠都是以的“店庆”、“教师节”及“中秋节”等的形式出现为主的，优惠政策具有一定的吸引力。

◎作为中国西部地区最具规模和影响力以及年度内最重要的四大车展之一，2011第十四届成都国际汽车展览会将于9月16-25日在成都世纪城新国际会展中心拉开大幕。

◎“深圳2011年上半年汽车市场波澜不惊。既没有出现年初有人认为过于乐观的销售情景，也没有出现销量快速萎缩的情况。总的来说还算正常。”一位业内人士在谈到今年汽车市场时这样说道。

编辑：韩英英 美编/组版：宋晓霞