

广州五一车市悲喜两重天

喜:新车小排量车大受宠 **悲:**老车型大排量车受冷落

□ 时报记者 熊成明

在经历了前7个五一黄金周的销售火爆后,今年的五一车市终于开始走入下滑的轮回。记者走访车市发现,尽管降价促销的策略无处不在,但效果却渐趋式微,同时车市还出现了苦乐不均的局面。

一喜 新车订车忙

今年“五一”前夕,新款车推出的频率达到最高峰,主流厂家上市的全新车型就有10多款。像速腾、凯旋、骏捷、思域、思迪等都相继亮相。而虽然这些新款车目前大多数都仅有样车,提车至少得等上一两个月,但却阻止不了源源不断的客户订车。记者在广物雪铁龙展厅看到,一拨一拨的人令销售人员应接不暇,从早上10点钟到下午的5点钟,凯

旋的车门就一直未关上,现场就有几个客户下了订金。

而在中山大道锦众公司门口,一汽-大众刚刚推出的新车——速腾被商家放在了最抢眼的位置。短短半个小时,到这儿来看车、试驾的人就有100多位,交1万元订金的就有三位。据销售商介绍,速腾的订单真不少,像1.8T订货已经排到了8月份。同样的情况也发生在东风本田4S店,虽然只有一辆样车,而且不能试驾,但在车旁的人群就象赶集一样。

一悲 老车型促销仍受落

与往年一样,无论是经销商还是厂家,五一期间都推出了各种优惠促销的招数,其中中级车的力度最大,如伊兰特、赛拉图、福美来、东风标致等。但事与愿违,记者采访发

现,这一可称的上万试万灵的伎俩却并不凑效。

中级车主角伊兰特和赛拉图都发起了促销攻势,前者旧款车型仍然保持91折优惠,新款车型也有3千元优惠。指导价为11.36万元的福美来手动版价格优惠幅度10000元左右,实际成交价大约在10.36万元左右。可它们也没有带来更多的销售业绩,一家东风标致4S店的销售人员告诉记者,标致307比以往优惠了不少,但购买者依然少了又少,假期已经过去五天了,还不如去年两天的销售业绩。

一位海马的销售经理也无奈表示,今年五一的销售明显不如往年,看的人多,买的少。相比之下,奇瑞A520的销量还有些起色,据奇瑞A系列经销商禾泰公司的销售经理介绍,由于降价5000元的活动在“五一”

前就结束了,五一又推出了10万公里免费保养和价值6000元的大礼包赠送。没想到这比直接降价更受欢迎,销售非常不错。

二喜 小型车受欢迎

今年以来,油价上涨加上消费税调整等利好政策的出台,使小排量轿车处于一个前所未有的发展时机。相比之下,五一期间,吉利、夏利、雪佛兰AVEO和LOVA等销量增幅明显,出现了一个小排量车销售集中释放的小高峰。

据广物汽贸天津一汽店销售人员介绍,五一期间该店特惠促销1.4L夏利A+三厢新车,包牌价仅为49374元,还赠倒车雷达、防爆膜等近千元礼品。它成为了众多购买者的抢手货,4月份新到100台新车已经全部售出。

二悲 进口豪车销量跌半

而最郁闷的当属高档进口车经销商,受新消费税上调的影响,这类车型正是位于新税率涨幅最大的区间,高车价大大打击了消费者的购车积极性。

据车天车地销售经理介绍,该店以往销量最大的奔驰车在五一期间销量锐减,与去年同期相比,销量至少下跌了五成以上。广东中汽南方汽车销售公司负责人也表示,五一期间除2.5以下排量的车型外,其他车型似乎无人问津。

经销日产进口车的联合日产负责人接受记者采访时表示,4月1日后成本提高,车价在五一期间基本到了顶峰,消费者普遍难以接受,买车的人寥寥。相信市场的观望气氛短期内还会延续下去。

■ 资讯

前4月诚新二手车业务量突破千台

作为上海通用汽车旗下的重要品牌,“上海通用汽车诚新二手车”仅今年1~4月份,认证车和置换业务的业务量就达数千部,其安全、公正、超值的交易模式获得越来越多消费者的认同与信赖。另外,据记者了解,诚新二手车业务今年推出新举措,多品牌置换业务将涉及上海通用汽车旗下别克、雪佛兰品牌多种车型。黄习伟

起亚旧车置换有惊喜优惠

记者日前从广东合力汽车贸易有限公司了解到,该公司将于5月14日举行“惊喜源源不断 旧车置换”活动,凡以往购买过普莱特和千里马的车主,都可以到展厅来置换各款“起亚”和“东风悦达起亚”新车。

届时,合力将邀请多家二手车评估行专业人士,采取现场竞拍、直接车主面谈等多种形式,让所有的车主体验源源不断的惊喜。置换成功的客户,还可参加转盘转赠的抽奖活动,大奖GPS定位系统一台。黄习伟

■ 图片新闻

陆风风尚样车抵达广州

5月18日上市,首推2.0L车款,预计售价11万元左右

近日在广州的某汽车展销会上,江铃陆风新车风尚亮相在市民眼前,据了解,目前到货的只是样车,新车要到5月底才开始批量供应。据广州陆风经销商透露,首先上市的陆风风尚是2.0L车款,预计销售价格在11万元左右,目前已经开始接受预订。

据江铃控股相关负责人介绍,陆风风尚早在去年12月30日就在南昌下线,但为了完善产品使之能以更成熟的形象推向市场,故投放时间才延期到5月中旬。5月18日上市的是2.0L排量的手动挡车型,之后会一步步跟进自动挡和1.6L排量车型。业内人士表示,在售价上由于陆风风尚定位与普力马相似,预计价格也会较接近。

时报记者 马海燕



瑞风成 穗租赁业 采购首选

“五一”黄金周刚结束,江淮瑞风新一批“荣誉客户”又掀起了夏日MPV市场的高潮。5月9日,江淮瑞风“相约十年,相约永久——寻找荣誉客户”第三站在广物穗丰瑞风特许专卖店举行。

活动当日通过抽奖形式抽出了新一批幸运客户,他们分别赢得了10年内每年一个月、三天和一天免费试用的奖励。活动当日还举行了广物穗丰向广州市凌智经济发展有限公司交授10辆瑞风新车的仪式。凌智此次购买的是瑞风05款柴油II代车,是瑞风车柴油车最高档次车型。据了解,凭借品牌优势和出色的性价比,瑞风商务车已经成为广州租赁行业采购的第一品牌。黄习伟

新款凯宴 Turbo S 广州上市

保时捷不仅以跑车著称,在SUV领域,和大众途锐共平台的凯宴也同样出色。日前,专卖保时捷的鸿粤安贸易有限公司再次把最新款凯宴 Turbo S引入广州市场。据介绍,Turbo S的4.5升8缸双涡轮增压装置装配有两台更优化的中冷器,在5500rpm时达到521hp,更强大的动力和扭矩自然意味着更佳道路性能,从静止加速到100km/h只需快如闪电般的5.2秒,最大时速为270km/h。

另悉,为了配合Turbo S的上市,鸿粤安公司特邀请中山大学岭南(大学)学院EMBA学院和各国领事等尊贵嘉宾举行了盛大的晚宴。熊成明

骏现举行雅绅特“天生一对”选拔赛

相约雅绅特,天生有缘人,5月5日下午北京现代骏现店举办了一场别开生面的选拔赛——雅绅特“天生一对”选拔赛。

参赛选手们各显身手,赢得台下观众的阵阵掌声,在热烈的气氛中,大赛终于选出了一对人气最旺的:“天生一对”。当然,除了情侣们的比赛,在比赛之余,骏现店同时准备了一些老少皆宜的游戏和丰富的礼物送给现场观众。不少车主都全家上阵,玩得不亦乐乎。

长期以来,北京现代骏现店以真诚的服务、精湛的维修技术,为客户提供全方位的、专业的、完美的购车服务方案。因而受到大家的一致好评,并且获得北京现代华南地区客户满意度第一名的荣誉。信文

车市新营销

500选80, 国产斯柯达网络开始选秀

虽然在全国1800多家各种品牌汽车4S店中,有近4成出于亏损之中。但上海大众SKODA投资意向大会却呈现另一番热闹景象。记者日前从上海大众了解到,目前500家投资商正在就80个席位进行最后争夺。

据了解,继4月初发布组建SKODA销售网络的消息后,上海大众就收到咨询电话800多个,受邀参加投资意向大会的经销商就超过了500家,而上海大众在SKODA品牌的网络规划中,到2007年也不过80家。

众多投资商踊跃争取斯柯达经销资格显示了业界对这个品牌的信心。据上海大众SKODA品牌项目外方负责人施罗德先生介绍,在网站建设方面,上海大众SKODA将会采用旗舰店、4S店等多种经营形式,投资者可以根据当地的经济状况和消费者特点,选择最适合的建设标准,但是,无论旗舰店、4S店都会依照SKODA全球统一的服务标准。

据了解,这次SKODA建店标准的设定也充分考虑到经销商的财务情况与投资回

报。相对于其它同级品牌如丰田、标致的店面建设费用,SKODA相当务实。“这将很大程度上降低我们前期成本投入的压力,这是我们选择SKODA的一个重要原因。”一名经销商表示。

另据上海大众相关负责人透露,未来上海大众SKODA将采取相对独立的区域化经营模式,严格划分各经销商经营区域,以避免无谓的同品牌之间的相互竞争,也大大提高了经销商的经营积极性。

黄习伟



斯柯达经营权炙手可热。时报记者 周涛 摄