

开业仅一年多已出现经营困难,汽车门店正在清场中 樟木头南博告别东莞车市

□本版撰文 信息时报记者 汤冰

年关将近,东莞的汽车市场却也开始愈发显得不平静——在漫长的车市寒冬煎熬下,汽车行业中又出现了新的告别者。曾经是樟木头乃至东莞东部汽车市场象征的南方汽车博览中心(以下简称南博)日前传出消息,该中心内的汽车4S店和经销网点已被告知需在近期撤离,中心不再经营汽车业务,而是向其他领域全面转型。这也就意味着,曾经的南博很可能将在东莞的车市版图上彻底消失。

历史 仅一年多的辉煌

2003年7月19日,位于樟木头的南方汽车博览中心正式开业。南博占地6万多平方米,坐落莞樟路,以及莞深、莞惠路交界的107国道旁,落户素有“小香港”之称的樟木头镇,周边有塘厦、常平、清溪、黄江、大朗和凤岗等经济强镇环绕,地理位置无疑是绝佳的。南博的出现,在东莞东部车市的发展历程中称得上是一个重要的里程碑,从此,东莞多个镇区居民告别了买车需要“长途跋涉”到城区的历史。南博的建成迅速吸引了多家品牌和经销商落户其中,更在2004年初风光一时,上海大众、东风

日产、东南、海马、别克、江铃等多个品牌均以南博为中心建立网点,其群体规模一度达到50家左右的门店,樟木头车市的雏形就此形成。当年的南博也与东莞汽车博览中心、和黄国际汽车城并称为东莞四大汽车城。

然而,仅仅一年多之后,南博便出现了经营上的困难,专业的汽车市场不得不被美食城、沐足城等所瓜分,汽车门店剩下的面积已不足1/4了。而在今年10月份,管理方正式通知仍在中心内经营汽车销售业务的商家,将撤出中心内所有剩余的汽车网点。



曾经是樟木头乃至东莞东部汽车市场象征的南方汽车博览中心已不再经营汽车业务。(资料图片)

未来 由汽车转营建材

“清场”工作目前正在进行之中,包括一汽大众、吉利汽车等经销商都已经先后撤出了各自的网点。而信息时报记者了解到,本来南方汽车博览中心给出的期限是本月15日之前所有网点都要撤出,但由于一部分经销商“以时间太紧、难以找到合适替代场所”为由,还有一部分经销商与场地的租赁合同

并未到期,因此要完成全部的清退工作还需要一定时间。

据悉,“剥离”汽车业务后的南博将主营建材业务,改建成建材市场。而事实上,南博中心的主体楼本来兴建之初就是为了做建材市场所用,最后因为种种原因而改成了汽车销售市场。而在几年之后,终于又回到了原点。

影响 樟木头车市“受害”

记者了解到,尽管南博转型,但很多经销商均表示会继续在樟木头设立销售网点。一些落户南博的汽车销售网点,都已有4年之久,突然宣布转型的南博,使这些合作车行大感头疼。不少经销商表示不会撤离樟木头市场,会继续考虑在樟木头其他地方设置网点。而一些和南博汽车城租期未到的车商更是积极在协商中。

据悉,一汽奔腾中昌4S

店设在南博的网点签约终止日期是在明年3月,现在还暂未撤离。据介绍,车行方面就此问题正和汽博城协商。而樟木头周边的4S店大多环绕着樟木头南博而建立,不少负责人在接受记者采访时表示,当时选地方就是冲着南博的名气,估计该汽车城转型后,周围区域会失去了汽车城的集群效应,直接导致客流减少。

车险拒赔案例频发 保险条款需看仔细

随着汽车的日渐普及,车险也与人们的生活越来越密切相关,然而,并不是买了车险就万事无忧了。信息时报记者日前从太平洋财险东莞分公司何经理处了解到,由于种种原因,近一年来拒赔事件在车险中出现的频率越来越高,所占比例已超过三成。从当初轻松购买车险,到最后麻烦办妥理赔,车主对车险服务效率从“想当然的快捷”变成“无奈的叹息”。据悉,造成“理赔难”局面出现的原因,很大程度是因为车主对条款理解不透甚至根本就没有看过合同所致。

基本上没有看过条款,“这些保险条款也没必要了解太清楚,大致知道自己投了哪些险种,能保什么就可以了,等将来真出险时再仔细看也来得及。”

记者在对几位车主进行随机调查时发现,有一半的车主与黄卫国一样“买了之后基本不看保险”。“我是初次购买汽车保险,对车险基本一窍不通,全凭着保险人员介绍。”对此保险公司内部人士告诉记者,“在购买保险的过程中,很多车主对保险条款具体内容并没有太多关注。可以说有80%以上的车主没有认真阅读过相关的保险条款。”

保险条款从未仔细阅读

每个买了保险的车主都希望能够“一险在手,保护全有”。然而事与愿违的是,当看到那长长的保险条款,多数车主都选择了“忽略”,只有在出险之后才想起看看条款,更有甚者根本不看。“保险合同那么多条款,哪有时间一条条看。”车主黄卫国告诉记者,他买了保险之后

大多称合同条款看不懂

“开车3年多了,中间也出过几次险,所以现在我对汽车保险有了点了解,在续保时会主动询问一些保险条款内容,比如商业三者险的免赔率有哪些,保险公司的免赔率是多少,也会对多家保险公司的车险产品进行比较。”在某家电公司工作的

苗先生说,他目前对保险条款也只能说是略知一二,“很多条款细究起来根本就弄不明白。”

事实上,不少车主在翻阅车险条款时都对“车险条款繁多难懂”有着同感,于是投保时很多车主就懒得查阅车险条款便草草在车险合同书上签上名字。他们认为,车险条款就应该通俗易懂,它是拿给车主们看的,不是给专业人员看的。

由于并不了解各个险种的具体内容,车主在险种的选择上也显得比较盲目。一些新车主在购买车险时会询问一些有车的朋友,看他们买什么险种,自己也跟着买。

何经理表示,正是由于许多人对于保险条款没有搞懂甚至根本就不了解,才导致许多车主想当然的“赔偿”却得不到保险公司的认可,因此他建议广大车主,在签署保险合同时一定要看仔细,对于不懂的地方可以请教专业人士,同时在日常用车过程中尽量注意,才能让保险真正“保你无险”。



保险业人士建议,广大车主在签署保险合同时要看仔细,对于不懂的地方可以请教专业人士。
信息时报记者 聂奇文 摄

车市速递

长安铃木 销量逆市上扬 南城4S店开业彰显信心

在车市遇冷之时,长安铃木的经销商却表现出了充分应对市场挑战的信心。在日前长安铃木东莞铃丰南城4S店的开业典礼上,长安铃木副总经理王惟告诉记者这已是近期连续开业的第四家4S店,这与长安铃木今年出现销量逆市上涨的表现是分不开的,充分展示了市场对于长安铃木的前景充满了信心。

11月17日,位于东莞南城莞太路袁边路段的长安铃木东莞铃丰南城旗舰4S店隆重开业。在开业典礼上,东莞铃丰总经理黄卫东表示,东莞铃丰南城旗舰4S店占地近2000平方米,展厅面积300多平方米,办公区约700多平方米,是完全按照长安铃木新一代4S店的高规格标准修建的旗舰店,将秉承长安铃木“科技成就低能耗高品质”的品牌理念,为消费者提供专业优质的销售服务。

而出席活动的王惟也表示,打造具有高水准的营销网络,是长安铃木渠道整合革新工程的重要组成部分。东莞铃丰南城旗舰4S店的隆重开业,进一步充实了长安铃木销售网络,也向市场传达了投资者对于长安铃木发展的坚定信心,相当看好东莞汽车发展前景。