

车市9月上演“疯狂的促销”

■本刊首席记者 李伟

十堰车市经历了7月和8月的“桑拿天”之后,迎来了“金九月”。进入9月后,车市的促销风暴一浪高过一浪,节能补贴、万元礼包、精彩试驾、分期付款等等,经销商使出浑身解数,拉拢人气。眼下离十一黄金周越来越近,十堰车市更是上演了疯狂降价促销的新高潮。

9月车市现促销高峰

据了解,车市虽然从6月就开始呈现大幅下滑趋势,但其降价幅度并不明显,真金白银的促销只有几百上千元的优惠,多数仍以送礼吸引顾客。进入7月后,车市价格开始松动。进入8月后,车市降价每天都在增加,以往罕见的万元降幅开始露面,小范围的价格战此起彼伏。进入9月后,各品牌经销商纷纷推出各种促销活动,还出现了“真金白银”的礼包,如购车送购置税、送燃油以及保险等。

“7月是传统淡季,世界杯又吸引了消费者的注意,加之的高库存,7月和8月车市最难熬。”一车商表示,8月以来,车市价格竞争愈演愈烈,可销售

并不见好转,经销商把所有的希望都寄托在了9月份,所以本月车市出现促销高峰也就不难理解了。

中高级车降幅最大

眼看着“金九”就要结束,车市的促销风暴也是一浪高过一浪,节能补贴、万元礼包、精彩试驾、分期付款等等。其中,动辄降价上万元的车型主要集中在中高级车市,尤其以东风本田思铂睿为代表,称得上是目前降价车型的先锋。另外,近期东风日产个别车型降幅高达2.2万元,一汽丰田锐志、斯柯达昊锐等车型也有不同程度的降价。

中高级车市场如此大幅降价,除了因库存压力带来的价格促销外,新车型的不断涌入也加剧了竞争。一方面,新入市的车型凭借着丰富的科技配置得到更多消费者的垂青;另一方面,一些老车型为了最大限度地消除库存,直接降价自然成了最有效的促销手段。

车市将重回“买方市场”

从7月份开始,除享受经销商的正常让利外,消费者购买入选国家“节能产品惠民工

程”的车型可再享3000元现金补贴。该项新政正式实施以来,激发了不少市民选购小排量节能汽车的欲望,8月车市也在节能补贴发放中逐渐升温。

自6月底第一批和8月中旬第二批节能补贴名单相继公布后,补贴车型达到132款,入围的汽车品牌经销商笑开了怀。那些未入围的车型经销商也不甘寂寞,以“节能补贴我先行”等口号进行宣传,自掏腰包补贴购车者,希望借政策东风促进销售。

记者从东风标致、东风日产、东风本田、东风雪铁龙、东风风神等经销商处获悉,目前各经销商都开展了不同类型的促销和优惠,部分车型最高优惠达到3万元以上。在十堰车市,以东风品牌为代表的几大“巨头”纷纷开始降价促销,这让其他品牌感受到不小的压力,纷纷加入降价促销的行列中来,寻找金九银十“爆发点”。

对于广大消费者而言,车市目前疯狂的降价促销是最佳的购车时机。随着竞争程度不断加剧,促销幅度不断增加,车市已不再是2009年的“卖方市场”,而是将重新回归以消费者为主导的“买方市场”。

我市前8月机动车上牌达50012辆 东风品牌仍居本地车市主导地位

■本刊首席记者 李伟
本刊特约记者 席天生

本报讯 记者昨从市公安局交警支队车管所获悉,今年前8个月十堰机动车上牌量再创新高,达到50012辆,增长速度高于去年同期。其中,在乘用车方面,东风品牌仍是市民购车的首要选择,占据本地车市主导地位。

据了解,截至6月底,十堰今年全市机动车上牌量为30331辆,与去年同期相比增加3063辆。截至8月底,全市机动车上牌量为50012辆,增长速度高于去年同期。

记者分析发现,我市的主流品牌销量在今年前8个月依然保持高速增长,但是部分品牌增速放缓,个别自主品牌表现不俗。其中,东风雪铁龙今年前8个月上牌量为1318辆,占据我市单一品牌上牌量的榜首;东风日产紧随其后,前8个月上牌量达到657辆;东风本田的表现可圈可点,虽然进入十堰市场比较晚,但是CR-V作为一款SUV车型,其市

场占有率在我市遥遥领先,思域在1.8升排量车型中市场占有率位居前列,思铂睿也逐渐被用户所认可,销量不断攀升;东风风神凭借两个车型,取得429辆的骄人成绩,实属不易。

市公安局交警支队车管所民警周威认为,2010年十堰车市之所以持续增长,主要得益于十堰区域经济的迅速回暖。从某种意义上来说,车市上牌量也是当地经济发展的一个“晴雨表”。综合分析,十堰今年前8个月的乘用车上牌量正与毗邻的襄樊缩小差距,跟去年形成鲜明的对比,这说明十堰的经济发展后劲比较足。

周威认为,受金融危机影响,2009年上半年车企新车上市速度较慢,对车市造成一定影响。随后,受1.6升以下排量的车辆购置税减半的政策影响,乘用车销售量大大提升,有力地将军市从低迷中拉了出来。进入7月后,乘用车市场受到国家节能补贴的政策拉动,重新焕发出活力,接下来的几个月,仍然是乘用车快速增长的黄金时间。

悦翔:省油却不省动力

作为一款针对年轻消费者的经济型轿车,悦翔大胆地吸收了跑车的许多设计理念,让人印象深刻。此外,该车的发动机在节省燃油消耗的同时,动力表现也让人十分满意。

悦翔的内饰设计非常简洁,内部空间表现丝毫不输于部分A级车。当座椅调整至标准状态下,悦翔前排的头部和腿部空间表现不错。悦翔搭载的1.5L发动机最大功率达到了72kW,最大扭矩为137N.m。其动力性表现还不错,而

且也具有一定的燃油经济性。悦翔全系都搭载的是5MT变速箱,这款变速箱的表现不错,依靠性能优越的变速箱和发动机,可更好地发挥出发动机的动力输出。

长安轿车十堰海友4S店海硕城市展厅地址:人民南路33号(太和儿童医院斜对面)
销售:8247800 15871122338
售后:8231999

本刊首席记者 李伟

体验思铂睿“分享优惠,换新喜悦”

开惯了普通轿车,想尝试运动型轿车的人们,也许会觉得处理掉旧车再买新车是一件特别麻烦的事情,不仅费时费力,而且花费也不少。张先生就是苦于这些原因而迟迟没有做买新车的决定。

上周六,张先生经朋友推荐来到东风Honda特约店试驾了思铂睿,虽然对操控性及运动感都相当满意,但在购买问题上他仍然犹豫不决。“我家里有一台三年前买的思域,如果现在再买新车的话,这台旧车就得处理掉,但是按照目前二手车市场的情况,这么卖掉我又不甘心,再加上买新车的程序也挺麻烦的……”张先生表示。

“您可以来参加思铂睿‘分享优惠,换新喜悦’的活动啊,保证让您开开心心地把新车开回家!”特约店的销售顾问小王介绍,“我们这里正好是东风Honda二手车置换授权特约店,活动流程是这样的:首先,评估师对您的旧车进行增值估价,这一部分估价可直接抵扣购置新车的首付,其它费用可进行分期付款,而且无需支付利息。如果是1年期分期付款,东风Honda可全额支付手续费,如

果是2-3年期,东风Honda支付部分手续费,算下来,由东风Honda支付的手续费最高可达7500元。加上您是东风本田的车主,我们会同时送您2000元的油卡,其他品牌车主送的是价值2000元的东风Honda原厂礼品。”

“这样又是旧车又是新车的,中间是不是要走很多程序?”张先生有些不解。

“您放心,我们是一站式服务,评估、贷款、面签(及公证)、提车一站式完成,最快2天就可提到车了。”小王耐心地解释。听到所有的问题都可以一并解决掉,张先生非常开心。

最终,张先生选择了分24期偿还的方式,用旧车款充抵首付款、购置税和全险,第一年免息,省下利息7000多元,同时获得旧车增值7000元的现金和2000元的油卡。真是非常超值!

东风本田汽车俊雷特约销售服务店4S店地址:浙江路中段(中石油加油站旁)
销售热线:0719-8217111
8202066
服务热线:0719-8216777