

年前车价优惠“缩水” 部分紧俏车型加价提车

文 / 华晨

春节进入了正式的倒计时,“买辆好车过好年”正在车市轰轰烈烈地上演。不过,在人们已经习惯了供大于求、车价一降再降的市场状况下,一月份却出现了许多车型货源紧张甚至卖断货现象,很多车型的优惠相比上个月也“缩水”不少。但缺货跟价格反弹并没有浇冷车市的热度,春节前购车依然是不少消费者的习惯。事实上,从历年情况来看,一月份车市价格必定有一波小幅反弹,由于制造工厂岁末年初的交接,产能方面供应不足,所以大部分车型需要订货。

车型紧俏厂家停产检修是主因

很多经销商表示,之所以会出现货源紧张卖断货的现象,原因是多方面的,其中一个就是部分厂家节前减产。一位经销商解释,“春节前后,厂家往往要停产检修、调整生产线,这段时间的供应是最难保障的,但是春节前,购车的人会比平常多很多,这样一来,车的供应就陷入了紧张之中。”元旦后,很多厂家放缓了生产节奏,来自一些厂家的消息称,下个月还将总体减少产能。

销量短期内暴涨,经销商面临“断货”的尴尬。记者了解到,元旦三天假期中,除了1月1日不少4S店放假休息,去年12月30日、12月31日的销售情况都延续了整个12月的火爆,甚至还有一定幅度的增长。一时间,一些4S店内门庭若市;但与之形成鲜明对比的是,不少4S店在货源上显得“捉襟见肘”,有的只剩展厅样车,有的连样车都给订走了。

价格反弹在所难免

元旦后车价反弹、优惠减少,分析人士认为,这并不是单一厂家或者经销商的作秀行为,而是市场供求关系最终决定的。去年车多,降得也就多些,但今年这个时期,恰处春节前的购车高峰,厂家则因为春节长假而减产,求大于供的情况下,不少车型都出现了供应紧张,经销商的让利幅度当然也就减少了。车价总是敏感地反映着车型供求的变化,春节前的集体涨价也不例外。

“春节前,我们已经没有大幅让利的理由了。”不少经销商都持有这样的观点。去年车市比较冷清,年底厂家纷纷向经销商压库存,让经销商多提车,争取更大的产销量。

进入1月份后,车市的整体形势还不明朗,厂家任务也还没下达,而此时,大多数经销商已经把库存车处理得差不多了,没有了甩货压力,可以耐心地慢慢卖车,把价钱调高一点,也可以试探一下市场。

缺货经销商比消费者还急

虽然说汽车消费是一项不小的投资,每个消费者都希望能够最大程度地以最优惠的价格购买到心仪的车型。但是,随着春节假期越来越近,一些消费者为了在节前能够提上现车,不再计较优惠的差别、不再坚持某种颜色,或者干脆移情别恋、另觅新欢。

销售人员告诉记者,一些顾客选定了某款车的某个颜色,当被告知需要等待较长一段时间后,往往会改选其他容易提车的颜色而不是坚持等待。事实上,经销商手中没车,比消费者还急。

采访中,许多经销商表示,现在同级别车型很多,消费者等待某一款车型的耐心会比较差。所以,一些断货车型的消费者在急于提车而又拿不到车时,左顾右盼后就改变了选择。



部分紧俏车型及行情

●旧款雅阁 2.0

货源情况:限量供应,存货极少

行情:旧款雅阁2.4车型已经率先断货,2.0车型的货源也非常少。有经销商向记者表示,1月份,厂家只会向市场“限量”供应少量2.0雅阁车型。

●帕萨特领驭 1.8T

货源情况:半个月提车

行情:据介绍,厂家每月的供货量也不多。目前领驭仅有2000元左右的现金优惠。

●凯越

货源情况:现车越来越少

行情:目前凯越旅行车1.6L的型号现车较多些,1.8L型号现车较少,HRV运动版现车更少,预订1个月左右才能提到现车。

●明锐自动挡

货源情况:部分颜色需要1个月提车

行情:明锐1.8T自动挡车型受制于变速箱供应不足,货源吃紧,银色和灰色车型有少量现车,其余自动挡车型需要预订。

●卡罗拉

货源情况:预订时间一个月左右

行情:卡罗拉的价格有1000元的优惠,交车约1个月左右,订金交1万元。

●CR-V

货源情况:预订时间达半年

行情:销售商称预订时间长达半年,也就是到5月才有车。就算加价1.2万元也不能有现车,要等到2月份才有车。

●蒙迪欧致胜

货源情况:除2.3豪华运动版外,有少量现车

行情:蒙迪欧致胜目前有相对充足的货源可供客户,但车型并不充足。若客户选订的车型暂无现车,则需等待15个工作日左右才能提车。致胜暂时还没有优惠。

●CROSSPOLO

货源情况:无现车

行情:CrossPolo一般春节后才能供货。目前只有黑色和红色车,手动档车价11.33万元,自动挡12.98万元。