



“国 II”车 7 月起停止上牌 商家降价万元大甩卖

文 / 华晨

7月1日起,国 III 标准在我国正式实施,届时国 II 标准的汽车和柴油车都将禁止销售和挂牌,但已上牌的车辆行驶将不受限制。国 III 标准实施在即,广大车主应密切关注自己所买或计划购买的车辆排放标准是否达到国 III,如果未达标,建议尽快办理上牌手续或转变购买计划,以免造成车辆因无法上牌而不能正常上路行驶。

笔者近日走访杭城各大汽车销售店发现,目前在售车辆还有不少排量属于“国 II”,包括海马汽车、奇瑞 CROSS、华普、比亚迪等。不过拥有这批车子的商家也在加紧促

销,每款车型降幅都在万元以上。

普力马 优惠 8 折促销

“公司本周末要集中推销‘国 II’车型,外面一些展示都不参加了。”海马汽车杭州海通市场部经理徐伟强介绍,海通汽车目前正在举行普力马优惠风暴活动,公司对一批新近买断的普力马车型进行 8 折促销活动。

在奇瑞浙江奇瑞汽车,销售员告诉笔者,部分东方之子 CROSS 也在促销,优惠幅度在 1—2 万元。

此外,比亚迪、华普经销商也都相继启动了优惠促销活动,不过可卖车型数量不多,大概在两至三辆左右。还有部分经销商则采取先让这批“国 II”车型上牌,后过户为二手车买卖。“新车当二手车卖,虽然这样会损失一些,但可以为公司在 7 月 1 日前消化库存赢得一个缓冲期,总比最终上不了牌要好一些。”

“国 II”二手车买卖 是否存在潜在风险

受国 III 排放标准的全面实施影响,部分国 II 车型用户也提前进入

车辆更换期,那么当这批国 II 车型入市交易后,交易过户用户是否也会受到影响?杭州中古汽车副总经理柯建义介绍,此次实施的新标准最主要是对达不到国 III 标准新车的销售、上牌、注册进行限制,而对未达到国 III 排放标准的二手车来说,仍然可以进行过户转让和上路使用,故而影响不大。

不过柯建义坦承,国 II 车型在杭州市场并不大,公司收购的国 II 车型大多销往二三级市场,比如一些地方级的县市,且成交价也不会很高。

奇瑞 A1 月销 3000 辆的四大主因

最新数据显示,奇瑞 A1 进入 2008 年以来连续 4 月月销超过 3000 辆,其中 3 月的销量甚至达到惊人的 5736 辆。目前 A1 2008 年前四个月累计销量 15449 辆,比 2007 年全年的销量还要多 4093 辆,这对于一款处于非主流市场的 AO 级小车来说,可谓重大突破。A1 究竟凭借什么赢得了如此之大的市场销量?

国际市场贡献 日益重要

年初以来 A1 的出口量突飞猛

进。1 月份奇瑞 A1 的出口环比增长 87%,2008 年前 4 个月奇瑞 A1 的累积出口量达到 9064 台,相比去年全年的出口量已经增长了近 5 倍,海外市场已经逐渐成为 A1 销售的重点市场。

丰富配置 最受消费者青睐

奇瑞 A1 配备双安全气囊、智能倒车雷达、ABS+EBD 等安全配备,为 A1 的安全性加上重重保险,而中控门锁、发动机电子防盗、

电动车窗、电动调解后视镜、助力转向、MP3 等标准配置丰富齐备,将这款小车在同价位下的实际价值推到了极限。

技术性能提高 给消费者下了定心丸

奇瑞搭载的是奇瑞自主研发的 ACTECO 发动机,一直以优异的动力性能、出色的燃油经济性著称,而莲花汽车调校的悬挂系统给消费者带来愉悦的驾驶感受。此外,最先进的机器人控制全自动焊接技术,德

国 DURR 喷涂生产线,空腔注蜡工艺技术等技术让这款车相比同类车型在技术上更值得信赖。

4 年或 12 万公里 服务承诺是关键

奇瑞 A1 推出的 4 年或 12 万公里的国际标准服务承诺,将中国汽车服务标准提高到新的高度,不但争取到了售后服务的制高地,显示出奇瑞对自身产品的自信,也间接为消费者节省了一大笔使用成本开支。