

# 消费力提前释放 春节车市显冷清

文 / 华晨

春节长假结束后,清点一周的实际收获,不少车商反映,“春节销售平淡,成交量低,进店看车的人也不多。”笔者从杭城各大品牌车商处了解到,与春节前还很热闹的销售形势相比,长假期间冷清多了,看车或买车的消费者稀稀落落,成交量也是寥寥无几。

## 展厅人气不旺 成交量不理想

去年12月份到今年春节前夕车市出现了不小的“井喷”,使得经销商对春节期间的销售充满期待。他们普遍希望2月份依然能够保持住车市人气,特别是春节期间可望借人气再多赚一些。为此不少经销商放弃了节日期间的休息,实行了轮休制度,保证展厅照常开门迎宾,维修热线更是24小时开通,时刻准备为车主服务。

然而辛苦一周后却发现,春节车市非但没有延续节前火爆的销售形势,而且跟往年春节相比还显得更为冷清些。“不是很理想”、“不如预期好”成为车商对于今年春节车市表现的评价。

“大年初一到初三展厅根本就没有什么人,初四之后展厅每天才陆续有三四拨看车的人,但真正买车的并没有多少。”杭州汽车城某经销商告诉笔者。

“春节前车市销售很火爆,就连大年三十我们还在卖车,但进入春节假期之后,车市开始转入冷清期。春节期间不仅人气不旺,稀稀落落的看车者中也大多是‘看客’,‘买主’较少,节日期间的整个车市弥漫着



一种非常轻松的‘逛’的气氛。”东风雪铁龙某车商表示,本以为消费者节前爆发的购车热情,在今年春节不错天气的“配合”下,还会有个不错的销售业绩,但没想到这个春节的车市却有点淡,销售业绩与往年春节相比有所下降。

“今年春节的销售情况低于预期。”东风悦达起亚的经销商谈到今年春节黄金周时也有些失望,这个春节的明显感觉是销量不如预期的好,虽然这几天来看车的消费者大多是“亲友团”,但和节前的快速下单相比,此时看车的人大多购车意向不强烈,许多人还处于车型的比较选择中。

## 购买力提前释放 观望情绪依旧

今年1月份,车市迎来燃油税实施、国内油价再度下调、1.6升排量以下车型购置税减半等多项利好新政,这再次激起了人们的购车热情,让春节前夕的车市分外红火了一把。然而,这股火爆的购车热潮缘何到今年春节时就戛然而止了呢?

“春节前的消费高峰将不少人的购车欲望提前释

放,使得春节成为车市冷暖的分水岭。”上海大众斯柯达某车商分析认为,大多数打算买车的消费者赶在节前买了,而还没有买车的消费者也不着急在春节购车。同时,春节长假期间人们大多是探亲访友或出门旅行,逛车市的人也就不是太多了。

除了这个因素外,造成节日期间消费者购买欲望“降温”的还有价格因素,“进入2009年后,各汽车厂家都开始实施新的商务政策,都不愿意在新的一年里就开始价格战,所以使得价格较去年12月份时‘回涨’了不少,不少原来看过车的消费者因为价格的回涨而再度陷入观望,他们期待着节后车市的降价。”

此外,笔者了解到,春节前夕的销售热潮令车商处的现车资源都变得非常紧张,而春节期间生产厂家也都放假休息,使得买车时提现车需要等待,因此令部分购车者延缓了购车计划。多项利好新政虽然刺激了消费者,但由于1.6升排量以下车型购置税减半政策实施时间是今年一年,不着急买车的消费者自然也不愿赶在这个节日匆忙购车。

面对春节车市的平淡景象,大多数车商接受采访时表示,这样的平淡销售行情需等到3月份后才能逐步恢复热度。

# 选车应理性当道 首选性价比高车型

1.6排量以下车型购置税减半,这对于想买车的人来说无疑是一大利好消息。但是对于买车这件事我们一定要“淡定”,记住三点:仔细选车、安心看车、理性第一。

## 买性价比高的车

“性价比”是每个消费者最关心最在乎的,性价比高的车型谁不喜欢啊。像现在热销的马自达6,就是打出“A级车的价格B级车的享受”的旗号,虽然是老款车型,但是销量一直在攀升。随着1.6排量以下车型购置税减半的政策出台,A级车的1.6L似乎越来越受到消费者的关注。

就以现在市场上热销的上海大众朗逸为例,这款车的定价在11.28-14.98万元间,有1.6L和2.0L两款发动机,配备Tiptronic六档手自一体变速箱和5档手动变速箱的动力组合有多达9款不同配置的车辆,选择空间大。尤其现在购置税减半之后,如果买1.6L

的车型又可以省个几千块钱。

## 买安全可靠的车

近期,一项关于“汽车安全”的网络调查显示,车辆的安全性替代了以往的价格、外观等因素,成为消费者选购车辆的主要参考因素。笔者在采访过程中也了解到,安全性是很多消费者购车考虑的因素之一,在外企担任部门经理的周女士表示:“开车过程中免不了碰撞,一个不小心就来个几车追尾,比较结实的车受害往往不是很严重,进维修站修修补补就可以了,稍微脆一点的车,说不定前后保险杠都会搭上,顺带还会把大灯给撞烂,虽然都有保险,但是修车的时间就长了。朗逸有大众车的结实和皮实,所以安全是没有问题的。”

如何能够买到安全的车,有时候我们会对厂家的一些安全性宣传有那么一点反感,觉得他们在“老婆卖瓜自卖自夸”。最好的方法就是看各大汽车论坛上车友会的评论,以及看一些实际碰撞的案例,这样就会对这辆车的真实性有个明确的判断。

## 买车前要亲自试驾

随着燃油税的出台,油耗成为准车主们购车时的重要参考指标。市面上的主流车型当然是A级车,而A级车中的车型有很多,标致307、赛拉图、斯柯达明锐、卡罗拉、速腾、朗逸等等。选定一款车型之后一定要亲自试驾,好车是不怕客户先试驾的,如果以种种理由不让你试驾的品牌,不买它也罢。

试驾时要考虑的东西也很多,试车过程中要观察发动机的声音、油门的灵敏度、刹车的软硬度以及加速的感觉,当然还有座椅的感觉,以及A柱的视线问题。虽然这些在日后都可以慢慢适应,但是试驾的第

一感觉也很重要。

朗逸的两款发动机1.6L和2.0L的都具有德系发动机典型的低转高扭、双峰值输出的特征。低转高扭的特点使得车辆在需要频繁起步、刹车的城市路况中,不用深踩油门便可获得充足的动力,具有非常好的燃油经济性。到高速阶段后,发动机扭矩输出又出现一个峰值,正好弥补了部分日系车要么高速动力足,要么虽然也具备低速高扭特点、城市路况省油,但是一到高速就露怯的不足。

## 买使用成本低的车

所谓车辆使用成本,包括油耗、售后服务等这些以后让我们花钱的地方。

这里我们比较几款A级车的油耗水平,朗逸2.0AT的90公里等速油耗仅为6.3升、卡罗拉1.8AT厂方油耗为7.5升、速腾2.0AT的90公里等速油耗为7.5升。笔者曾经试驾过朗逸2.0AT,当油表亮红灯提示的时候加了100元的93号汽油,加完油表显示是一半的油,而开了三天基本上是40公里,油表显示只走了一格。看来朗逸并不如想象中的费油,跟省油的日系车有得一拼。

在售后服务方面,车主买车前一定要考虑。首先就是网点是否多,其次是服务质量如何,再次是售后的费用如何。对于网点少、那些小众的车型我们一般还是不要考虑了。尤其是进口的小众车型,如果有一天不小心坏了,换个零件还要等个半月三十天的。

买车无小事。买车切忌冲动型消费,新车落地打七折。不像衣服和鞋子,买了不合适在一定时间范围内可以去退换,车就不行了,买了觉得不合适如果换的话只有卖了再买,这一卖你就损失不少。所以买车一定要“淡定”,理性第一。

