

金九不金 二手车市场遇冷

新车降价力度大是主因

本刊记者 张樱子

金九已经接近尾声,汽车销售的黄金九月不仅没有给车市带来太多惊喜,新车降价不断,也给二手车市场带来了不少的影响。近日,记者走访东营的二手车市场了解到,由于新车纷纷降价,从事二手车交易的商家增多,二手车回收渠道缩小使得二手车市场也出现了金九不金的尴尬场面。

新车降价为二手车金九不金的主因

25日,记者来到位于西四路五干桥附近二手车交易市场发现,前来看车的市民较少,各家在店面前摆放了几辆二手车在售。

“今年二手车的销量明显低于去年,起码下降了30%左右。”

从事二手车交易的盖女士对记者说。“今年二手车市场的确不景气,主要原因在于今年车市较为萧条,新车降价幅度大,二手车无法体现出价格优势。再加上前段时间西四路的改造更是雪上加霜,来我们这选购二手车的客流量明显减少。”其他次要的原因就是现在从事二手车交易的商家越来越多,竞争压力增大;今年比较明显的一个特征就是平时较为畅销的日系车难卖。

另一家从事二手车交易的周女士分析说,“除了新车降价外,现在东营实行汽车尾气排放国三标准,以前我们都会从北京、淄博等外地收购二手车,但是现在达不到国三标准的车不能在东营行驶,从外地收购的渠道缩小。”

接着,记者来到东一路某高档车的二手车部,“按照往年情况分析,今年新车应该在八九月份出现价格回升,但是到今年九月份毫无反弹迹象。不升反降的新车市场给二手车带来了巨大的挑战。”李总监告诉记者。一些高档二手车目前市场销售较少,多数以私下消化为主,“比如说朋友之间互相置换,拿车去抵账,转到外地消化卖掉。”

只要价格合适 旧车依然收购

“虽然今年的二手车交易量下降,但是如果遇到合适的价格,合适的二手车还会继续收购,目前还没有存在库存大的压力。”二手车不像新车,每年都会推陈出新,旧车只要价格合适回

收过来早晚都会卖出去,盖女士说。这并不意味着从事二手车交易就是一本万利的事情,在车市较为萧条的今年,二手车交易最大风险主要在于给旧车估价环节。“一辆07年的车也许本身只值5万元,但是我们在收购时给人家5万2千元。这样后期再卖的时候就只能赔钱卖出去。”

买二手车还是新车 仁者见仁智者见智

同样的价格买辆新车还是二手车?“我觉得各有各的需求,新车降价不等于二手车就没市场了。”周女士说,比如说,一辆低配的捷达要六万左右,我们这有一辆2000年的奥迪A6也在6万左右,这就看客户更看

重哪方面。通常车主都会先对比一下新旧车的价位再做打算。“在6万左右的旧奥迪和新捷达,那个客户就选择了旧奥迪。”周女士说,那些保养较好,行车里程较短,使用年限较短,品牌较高档的畅销车型,在二手车市场还是有很大的购买需求的。“一般五年内的旧车,和比较保值的大众车,在二手车市场是最受欢迎的。”周女士说。



“十一”出行,新手上路小贴士

节假日通常是交通拥堵日,高速路首次在节假日免费通行,面对节假日的拥堵,如何安全出行,对马路新手来说的确是个不小的挑战。

一、首次上高速路最好有老司机陪同

“节假日高速路车流量相对较大,特别是今年高速路免费可能会带来更大的车流量,对于新手来说,第一次上高速路一定要有‘老司机’的陪同。”某驾校郭鹏教练告诉记者,即使平时在

市区内有过一年的驾驶经验,首次上高速路也要带上一位老司机。

二、面对拥堵,冷静对待

“面对拥堵的路况,不要心慌着急,不要一心着急赶着往前开,注意会车并线安全。”郭教练提醒大家。

三、保持安全车距,提前熟悉高速路线

在高速路上,一定要控制好车速,保持好车距。最好与前车保持100米的

安全车距;提前熟悉一下行驶路线,找好哪个路口下高速,避免因错过路口造成麻烦。

四、把握好方向盘,及时打转向灯

方向盘不能打得太多太急,差不多5度角转方向盘;变道时及时打开转向灯并鸣笛提醒往来车辆。

最后郭教练提醒广大的司机,千万不要疲劳驾驶,出现不适的现象,及时到附近的服务区休息。

(本刊记者 张樱子)



国庆假日出行应避开车辆高峰路段。(资料片) 任小杰 摄

动静不凡 锋芒尽显 雨燕打造 极具驾驶乐趣的小车标杆

静若淑女,步履款款;动若蛟龙,化雨星风;驾,激情澎湃;驭,乐趣无限;动静不凡,锋芒尽显。它就是长安铃木“当家花旦”SWIFT雨燕,一款极具驾驶乐趣的精品小车。作为长安铃木的战略级车型,凭借“时尚的外观、超凡的动力、精纯的品质”深受广大消费者喜爱。传承铃木赛车血统,艺术与动力的完美结合,雨燕打造了AO级车市新标杆。

凭借炫酷、时尚的外观,雨燕在全球拥有了百万的簇拥者,他们年轻、爱时尚、有活力,在他们心中唯有雨燕才能让他们肆意青春,挥洒个性。

作为极具驾驭乐趣的两厢车,得到了消费者的极大认同,加上长安铃木3年或10万公里的整车质保,覆盖全国的24小时紧急救援系统,让车主享受到轻松、便捷的用车生活。

第一次上路那些事

文/顾伟

离第一次上路已经过了好多天,一直懒得写,但是怎么说也是我第一次,得纪念一下。

那天是个下着雨的周六,在家里无事可做有些无聊。哥和嫂子想逛商场,俩人一起看着我问:“你去吗?”“噢——Isce,去吧。”就这样,我的第一次驾驶之旅开始啦!我跟他俩说我先下楼去热车,激动地连雨伞都没拿就跑下去了。上车之后研究了半天,都怪我平时太懒没仔细看说明书,雨刷的挡推多了点,捣鼓了几分钟才让它正常地刷起来。

嫂子挺着大肚子,重重地坐在副驾驶上。我不顾她的大肚子,强行用安全带把她绑上,安全第一嘛!安全工作完成,那就开始发动开车啦,还算自如地挂上了一挡,但是当时紧张得手里

都是汗。还好路上车很少,虽然有点怕,不过好像还应付得来,就是挂挡时老想看挡位,怕挂错了,半路没有熄火现象,并线也还行。一路无话来到了商场边,怎么停车呀?先让他俩下去逛,我一人开始找位置,终于找到了路边的一小空,然后我就开始了漫长的入库过程,结果在那个凉爽的雨天里我出了一身汗,才把车塞了进去。

下车后看了看还挺有满足感,第一次停车能停得如此像样,我还是挺有天份的嘛。逛了没多久就接到了电话,我妈愤怒的声音十米外都听得到:“我就出去买点菜的工夫你们仨全没了,你是不是带他们出去了?就你那技术还敢带人?你给我回来!”我只好柔声解释:我们没走远地儿,我很

注意了,全是好走的路。“不行,你快回来,实在不行让他俩打车回来吧!你一人开车回来。”嘿!虽然嫂子肚子里的花骨朵重要,可你闺女的命就不值钱了!?

郁闷着陪他们逛完商场的大小角落,我们决定打道回府,边往停车场边走边想,那点地方怎么开出来?

走到停车场地儿一看,乐得我差点美出泡来,挡在前面的车都走了!今天真不该我露怯呀!他俩嘴里夸着我,我那点不痛快已经云消雾散了,打开CD,“等着你,等着你轻轻拥抱着我……”,听着音乐,正美不滋滋地开着,突然斜杀出一愣头青,速度还倍儿快,我玩命地死踩刹车,POLO狠狠地停了下来,居然没有熄火,我暗自庆幸。说实在

的虽然痛骂了一顿那个不要命的主儿,可我的腿都有些软了,好在离家已经很近。

大家下车后长舒了一口气居然表扬起我来:“不错啊,你开得挺棒!我一点没紧张。”我有一点飘飘然的感觉。

第一次驾车出门,我也学人家来点总结吧:此次开车一共出了两次汗,一身热汗,入库入得;一身冷汗,愣头青吓得。雨天开车视线太差,要多长两只眼睛,并线时一定要再往左右窗看看,从镜子里看不到的车有可能紧紧跟着你呢。新手开车时一定要慢,不要怕后面的喇叭,我就靠边走,你有本事就超车。现在回想起来,可用一个字来形容当时的我:傻大胆!

(本刊记者 张樱子 整理)

我与汽车的那些故事

爱车族们,还记得你们第一次拿到驾照时的激动吗?还记得你们第一次上路时的紧张吗?还记得从新手变成老手后在驾驶汽车时应对突发事件的从容吗?从“马路杀手”变成“马路老手”,您又有怎样精彩的故事想与我们分享呢?

本报开设“我与汽车的故事”征文栏目,只要您身边有关于汽车的故事,关于汽车保养心得,关于驾驶的经验,关于您在用车、维修、保养中的相关问题,关于汽车的一切,您都可以给我们投稿,分享您的精彩。

投稿邮箱: qichegushi@126.com(请留下您的姓名和联系方式)

钜惠5000万,科帕奇打响山东“金九银十”第一枪

车市“金九银十”的战火率先从山东SUV市场点燃,国内乘用车龙头老大上海通用果断出手。近日,上海通用宣布,为纪念科帕奇上市五周年暨全系国产,雪佛兰全国启动“在一起·5000万购车共享基金”计划,配合正在举行的夏季购车特惠活动,科帕奇售价将直降3万下探至19万以下,成为最优性价比的国际品牌城市SUV。

据悉,即日起至10月31日,消费者只需发送手机短信“科帕奇购车共享基金”至10690037430122,获取“购车基金代码”,并前往雪佛兰展厅订购科帕奇,即可在科帕奇夏季特惠价



基础上,再享立减万元优惠,相当于单车优惠幅度高达3万元。具体信息可前往当地雪佛兰经销商店,或登录雪佛兰官方网站www.chevrolet.com.cn了解详情。

面对SUV消费者对都市使用和家庭出行的要求越来越多样化,雪佛兰科帕奇不仅提供7人座驾乘空间,还搭载了增强型专业SUV底盘。如今,18.98万的优惠入门价格,使科帕奇成为19万以内仅有的2.4L排量SUV车型;其七座车型,23万不到也能入手。可以预见的是,凭借性价比、操控、空间三大优势,科帕奇将成为城市SUV市场的“新人气王”。

金秋大促,奇瑞汽车5重大礼联环“惠”

近期,在J.D.POWER亚太公司发布的2012年中国汽车销售满意度(SSI)调查得分中,奇瑞汽车以841分的高分,位居自主品牌第一位,同期也迎来了全球奇瑞用户成功突破400万这一重要时刻。为答谢客户长期以来的信赖,在9月1日-11月30日期间,凡购买奇瑞E5、奇瑞QQ、旗云系列、新东方之子车型,都可享受“金秋大促”优惠,部分车型更可享受限时特惠以及轻松贷款,众多大助力消费者早日圆梦有车生活。

金秋大促,钜惠“购”享:奇瑞汽车十年磨砺,创赢四百万用户信赖!

奇瑞汽车还重磅推出了两款性价比极高的“限量特供”车型——“人本科技中级家轿”奇

瑞E5新悦型金秋特供,限时限量仅5.58万;奇瑞QQ限量版,仅售2.68万。如此亲民的价格,不仅重新定义了微轿与科技家轿新标准,更将成为高品质高性价比的典范。

超值金融,贷“购”新车:对于部分年轻消费者而言,工作、房子、婚姻等压力让他们不得不精打细算,为了缓解他们在购车资金上的压力,早日实现有车梦,奇瑞汽车特推出全新信贷专案,集低首付、低利息、低门槛等多项特点,为年轻人打造汽车专属信贷方案。

特色贷款一:抢购奇瑞E5 付一半可以不付钱也行!特色贷款二:奇瑞QQ轻松贷仅需一张身份证。奇瑞汽车金融贷款涵盖所有车型,具体细节可咨询奇瑞当地经销商。