品牌豪车不断推出大众车型

街头跑的豪车越来越多

本报记者　赵兴

泰安的豪车有哪些?宾利欧陆GT、劳斯莱斯、林肯、玛莎拉蒂、法拉利,还有无数的宝马、奥迪、奔驰、保时捷、英菲尼迪、捷豹、路虎、途锐、悍马……越来越多的豪车涌上街头。泰安消费者表现出的购买欲和购买力,让豪华品牌几年间纷纷前来开疆拓土,豪车市场一片欣欣向荣。

(资料片)

过去　豪车销量关山难越

2008年以前,进口车和豪华车在泰安的销量可谓关山难越。

在还没有高档车4S店以前,泰城只有御嘉等少数几个汽贸公司拥有高端乘用车资源及销售渠道。不过当时,泰安人更多的还是从济南、青岛或其他渠道购买豪华车,泰安本地豪车销量也少之又少。直至2006年,泰安广通奥迪4S店开业,拉开了豪华品牌入驻泰安的序幕。

在此后4年内,泰城也仅有广通奥迪一家经营豪华车的4S店。据广通奥迪市场经理陈辉介绍,正是因为这4年豪车市场的"真空期"和当时奥迪频繁作为"官车"亮相在公众场合,广通奥迪在泰安的市场份额才得以稳步提升。

2011年底,泰安第一家宝马授权经销商正式落户。不过当年受本土经济因素限制,加上外地成熟的豪车销售网络抢占资源,泰安豪车发展在当时看来没有值得称道的表现。

发展　30万买豪车变平常

熟悉车市的消费者,应该对2012年初开始席卷全国豪车价格"大跳水"记忆犹新。也正是那场历时将近一年的降价潮和后续反应,让豪华车走进越来越多中产家庭,也让正处于发展期的泰城豪车4S店搭上顺风车。

一位一直从事汽车销售的业内人士回忆,进入2012年后,奔驰率先掀起了降价的巨大波澜,S级车型的让利幅度达到25万元以上,原本近90万元的车型,当时60多万就能开回家。随后,奥迪、宝马、沃尔沃等一线豪华品牌立即做出反应,中高端车型20万以上的优惠"此起彼伏"。

2012年购买3系轿车的赖先生说,他赶上了买3系最划算的售后,"3月份正好赶上新老款换代,优惠非常大。当时订车以后过了小半个月才提到车。"赖先生说,当时逛了泰安和济南的几家豪华车4S店,展厅里基本找不到没有降价优惠的车型。"30万就能买辆入门级豪车,从那时候起成了稀松平常的事儿。"

消费者对于豪车品牌的需求和豪车品牌的下探,极大的拉动了豪车在泰安销量和布局。继泰安车市整体跨越提升之后,现在的豪车市场正处于欣欣向荣时期。Jeep、克莱斯勒、沃尔沃等品牌逐渐开售,进口大众和凯迪拉克4S店也可能即将抢滩泰安市场。

未来　机遇与挑战并存

从今年一季度的表现来看,豪车的发展持续平稳,市场整体表现良好。无论是发展成熟的奥迪、宝马,还是新近加入的Jeep、克莱斯勒等,均取得不错的销量。

有业内人士称:"现今泰安人生活水平提高,财富积累,对于高端车的追求和豪车的需求进一步提升,未来的市场还很广阔。"

在谈及近5年泰安汽车产业发展时,该人士表示,当2011年下半年泰安汽车产业高速起步后,正是经历了一次大的换购时期,多数车主由经济型车开始向中级车的转变。现在可视为第二次大换购时期即将来临,将会有很大一部分车主由中级车向高级车转变,"消费大环境的提升对豪车发展有所助力,但要考虑市场容量和品牌宣传,毕竟近两年许多豪车4S店都瞄准了泰安市场,未来豪车的发展机遇与挑战并存。"