

车市冲刺赛 各就各位

年底购车,是消费者的时机,还是商家的商机?有业内人士分析,汽车下乡、购置税优惠政策很可能在2010年年底截止,汽车厂商和消费者可能进行最后一轮冲刺来追赶政策的“末班车”,加之经销商年底“冲量”,本季度后两个月仍有可能出现新一轮促销大战。

车商

冲量为何?让利不让市场

记者走访烟台市十几家汽车4S店后发现,还不到岁末,各厂商就已经开始摩拳擦掌,为最后的“冲刺赛”做预热。

11月1日,烟台交运轿车销售服务有限公司推出了比亚迪零首付购车活动,凡购买F0、F3R的车主,不需花一分钱就可以把车开走,此后可以分期付款。据悉,该公司主要是针对资金周转不开或经济能力不强但想拥有时尚爱车的年轻人士推出的政策。

与此同时,记者从烟台富豪沃尔沃4S店获悉,目前沃尔沃S40最高可以优惠8.8万元;购买雪佛兰乐驰车可以享受3000元补贴加2000元

大礼。一些经销商则推出了购车赠送千元大礼包,并对团购活动开设“绿色通道”,在此期间购车还赠送车主200元洗车卡。

据山东鸿运汽车交易广场有限公司长安轿车市场部徐诗赞介绍,为冲刺他们专门推出了优惠返现活动,加上其它活动累计可优惠3000元。此外,有些厂家则是通过新款车来冲击年度销量。记者了解到,烟台华宇汽车销售有限公司,就在本月初推出了纪念版车型。

除了种种优惠举措外,有些车商还从服务方面下功夫,来吸引更多眼球。记者了解到,

目前烟台车市,不少4S店对售后服务进行了改造升级,此外,本土大多数厂商还推出了24小时全天候服务、“一对一”亲情服务、“一家亲”等售后服务措施。显然,售后服务的升级让即将购买汽车的消费者能省一大笔银子。

汽车经销商何以加大“冲刺”速度?有关人士分析,这与商家完成厂家销售任务、缓解资金压力、清理库存息息相关。每年12月底,厂家都会对经销商进行销售目标核算。对完成任务的商家,厂家会兑现“返点”等奖励政策,反之则没有。因此,为了得到返点,不少经销商会在

12月份突击降价冲量,这也是年底时商家时常降价的根本原因。

还有,年底银行会回笼资金,这对于往往借助于银行获得资金的经销商来说意味着流动资金的缺失,为了保证流动资金的正常,经销商会急于将车卖出,将资金收回。

另外,在新车型上市前清理老车型的库存也是重要原因,同时有的经销商还会有部分积压的滞销车型,这也在年底的清理库存之列。

有业内人士表示:“目前的降价促销基本上是经销商自己的行为,清理库存的一个原因

是处理积压的车。”记者了解到,积压时间越长的车销售的困难越大,对积压车厂家往往采取“买断销售”的方法,经销商一般会对积压车进行较大的让利。

有关人士提醒准车主,与平时降价促销不同,商家年底“冲量”降价一般时间较短,大概在40天左右,一旦完成销量,就会迅速恢复原来的价格水平;其次是降价幅度大,一般要比平时多降几千元左右,而且还会同时赠送礼包,这在其他月份是没有的,建议消费者应当抓住这个机会。

买家

考察市场,该出手时就出手

车商忙冲量,对于终端消费者而言,这也是一个“淘车”的好机会。

毋庸置疑,汽车已成为市民生活的“新大件”,“买辆车,咱也成为有车一族。风刮不到,雨淋不着”成为诸多市民的梦想。而随着岁末汽车厂商“冲刺”速度和幅度的加快,大家的购车梦想更容易实现。

其实在往年年底,随着

各单位年终奖金的发放,车市都会迎来一个新的销售高潮。忙活了一年了,很多消费者都准备买辆新车,作为年底奖励自己的一种方式。还有一些消费者在年底计划买一辆新车回家过年,一来避免春运购票、挤车之苦,二来也能回报自己一年的辛苦。春节前想提车,现在是比较适当的选车时段,过年时就能如愿开车回家了。

买车族王先生则直言,年底往往是消费者买车的好时机。经销商为完成任务量只能降低价格赚销量,有的经销商更是赔钱卖车,因为只有完成了厂家给的任务才能获得返点。而这种价格是一年中都拿不到的,所以他打算先考察一下,并计划在12月31日那天交款提车。

经过走访,记者发现有一部分消费者深谙车市“精

髓”:新车上市价格往往比较高,而一旦成为库存车,则价格便宜一大截。年底库存车陡增,趁这个时候买车最合适了。

刚刚花8万多元买了一辆小车的张先生则明确表示,汽车是给将要分娩的妻子准备的,“我之所以选择年底购车,是因为我爱人预产期越来越近,而且年底通常是各汽车品牌价格最低的时

候,价格基本上到底了,所以才决定出手。”

据调查,大多数消费者和张先生的想法一样,一方面等着用车,加上车市年底冲量,价格实在又有服务、礼品等多方面优惠,反复对比后很容易做出决定。看来,汽车厂商奋力“冲刺”,还是能博得烟台消费者连连喝彩的!

本刊见习记者 赵珂

