畅销新款一车难求 春节开新车抓紧出手

专刊见习记者 赵珂 张辉

当下烟台车市狂吹降价风,然而很多车型仍然紧俏,希望早日开上爱车的车主们不惜加钱早提车。近日记者从烟台多家汽车4S店了解到,现在市面上热销的车型现车很少,现在出手购买,一般也要等3个月才能提到车,于是“准车主们”宁愿多掏钱也想早见到爱车。

购车族:多花钱也想开新款

裸车,顾名思义是指汽车从出厂后未加装任何非标准配件(相对汽车出厂时的标准配置而言)的汽车。如果车辆在销售前由经销商在原厂配置基础上,加装了倒车影像、倒车雷达、JPS导航定位系统、保险防撞杠、侧裙、尾翼等等装饰件后,就不再称为裸车了。

记者在采访中遇上了市民王先生,他看好了一辆马自达TX-7,他从网上查询价格是28.8万元,然而到了4S店,加上配置之后的价格是33.88万元,需要多花5万元。尽管如此,王先生还是毫不犹豫地决定要车。

该店的一位销售人员介绍说,像马自达TX-7这种进口车,厂家一个月才给店里两台车,车子根本不够卖,满足不了市场需求。现在烟台地区就存在大批有着高中档车消费能力的人群,买车“不差钱”,喜欢就买,就连摆在展厅的样车都被客户加钱提走了。

想先提车,需要加钱购配置,厂家发来的车子不可能多少钱来多少钱走,卖家要盈利就得适当加价、加配置,否则就是白忙活。王先生说,多出的5万元,基本上是增加了汽车导航、起落架、踏板、倒车影像等配置。消费者反映,有的配置也是自己所需要的,早晚都要加。

一位业内人士说,其实,加配置加钱也是成为了新款车通行销售模式。至于网上公开的那些裸车净价,在哪儿都买不到,那只是厂家的一种促销手段。要购车基本得加两万元配置,但有好多的选择,如多功能方向盘、真皮座椅、倒车影像、导航、音响包、后箱亮条、迎宾踏板等配置可以任选,增加了消费者选择的自由空间。

商家:新款供货严重不足

新品上市,没有折扣,没有优惠,只因一个“新”字,买车如同买衣服,时尚的购车族,总有不差钱的主,早出手,多花些钱,也要比别人早开上半年过上把瘾。。其实,汽车经销商也有一肚子苦水,这也是市场竞争下一种无奈的销售方式。

一方面,厂家供应量严重不足。对于汽车生产厂家来说,各汽车品牌竞争激烈,为保证新上市的产品有一个持久的冲击力,汽车厂家往往采取饥饿营销手段,故意放缓新车上市速度,造成部分车型供不应求,导致市场紧俏,为加价加配提供一个“温床”。

另一方面,针对这些热销车,厂家往往不给经销商售车利润,平进平出。想要得到利润,经销商就必须加配售车,否则就是白忙活,而这些方式也得到了厂家的默认。

据业内人士透露,经销商加配置加价,肯定不会是可着市场价来加。配置由厂家专供,价格没有了可比性,即使高出许多,一句“原厂出品、专车专供”也会打消消费者疑虑,利润自然变得丰厚起来,加钱也加得理由充分,对此消费者也要买单才行。

尽管如此,记者从多家4S店了解到,经销商并不希望采取加配置加钱方式来卖车。烟台某汽车4S店销售人员就直言,其实他们也希望厂家能把倒车影像、导航、铝毂和亮条等作为标配直接加到车里,一次性体现在车价上。厂家一旦公开裸价,就把皮球踢给了经销商。

小编提醒

先下手为强

新款车上市“僧多粥少”,消费者想要开上新款车,又不愿意花时间等,于是纷纷通过加价的方式来使自己如愿。如此看来,消费者花钱加价买的究竟是什么?买的其实就是时间和用车的感受。

过了这一季新车,销售商也只能等待下一季新车的推出,才能获得此类收益。这也是每季汽车厂家频频推出新款和热销配置车的重要原因。

而据业内人士透露,所谓的缺货也是一种营销手段。有的消费者甚至遇上过想要买新款,必须多加两万元现金,不包含任何附加配置。理由就是现车紧俏,购车人比较多,出现了争抢现象,所以就出现了加钱售车的情况。

对于这一情况,一些商家表示,这是他们用来获取收益的方式,属于正常的市场营销手段。对于这一现象,一部分消费者是愿意掏钱来买新款车的,毕竟新款车是为有一定消费能力和对新车有兴趣的消费者准备的,很多消费者也只能坐等降价,合适的时机再下手。

对于新款车的加价,各有说法,但是怎样让商家在利润的基础上给老百姓更多的实惠,是值得关注的话题。想尝鲜买新款畅销车,要付出金钱的代价,却获得了时间的成本。消费者还是应从实际角度出发,按照自己的需要购买。但是年底前想开上新车,而你看中的车又是热销车型,没有现车,那只能提前预定,提早下手,才是明智之举。