

车市“空城计”谁也没辙
“不差钱”也买不到车

现车?等着吧您呐

专刊见习记者 赵珂

“车市太疯狂了!”近期,不管是和业内人士还是消费者聊起汽车,很多人都会脱口而出这样一句感叹。由于持续的热销,除了购置税优惠以外,很多车型都已取消了此前的价格优惠,有的车型甚至加价都提不到现车,“有钱也买不到车”成为虎年年初车市留给人们的最后印象。

记者走访了烟台4S店发现,目前烟台车市中、高、低挡各车型都存在缺货现象,虽然从4月起,车厂已采取了轮番作业,但临近岁末,部分热销车型依然持续缺货,等待一两个月已成为常态,等待三五个月也不足为奇。

新款车迷倒消费者,空了4S店

烟台中升丰田汽车销售有限公司客户经理林志伟透露,最近打电话来的客户,第一句话不是问价格,而是问“你们有没有现车?春节前能不能提到现车?”而放在以前,最开始的问题都是“你们店能优惠多少?能不能比其他店更优惠些。”

上海大众烟台市场部负责人表示,情况相似,现在订高尔夫等热销车型的顾客,已经要等到春节后才能提到现车了。早在几个月前,就有2011款赛拉图、2011款雨燕、2011款迈腾、2011款福克斯、2011款晶锐、2011款新宝来等新车在烟台上市销售。对于这些2011款的新车,也有着众

多的消费者喜欢。

“我们2011款新车上市后,受到了众多消费者的喜欢,目前订单已经排到了明天的春节才能交车给消费者。”烟台一家汽车4S店销售经理如是说。毕竟新车上市是车市的主要营销方式。有经销商表示,消费者的心理一般都会选择最新款,毕竟汽车更新换代很快。

“这样消费者才会感觉到自己所购买的是新车款,而且在价格上,厂家或会放得比旧款更合理些。”对于众多的2011款新车上市,有业内人士表示,这些车型,其实是原车型的换代产品,或是在同一车型上多加一些配置等升级。

从记者了解到的情况看,目前烟台市场上新车缺货的现象已经十分严重,比如CR-V、朗逸、RAV4、速腾、高尔夫、骐达、轩逸、现代瑞纳、X6、马自达3等都已处于全面脱销状态,有的甚至要到明年春节后才能提车。

“我们刚来的十辆车,一上午就提给客户了,一台都没剩下。”销售顾问小徐说。记者在走访市场中发现,目前加价的车型当中,大部分是最近一年内上市的车,而经销商手中长期没有这些车型的现车,很多都是到一台走一台。

业内人士分析认为,2011新款车不断上市,其实是汽车生产厂家营销的重要方

式。新车可以刺激消费者的眼球,达到提升销量的目的。同时,新车上市也可以稳定市场的销售价格,保证产品的价格体系。

烟台有关业内人士表示,2011款车型的推出一是为了更适合消费者需求,各种个性化需求或不足以改进再次投放市场,避免消费者审美疲劳;二是可以给消费者以新概念,给予消费者以新的吸引点和亮点。作为经销商来说,产品的不断优化和更新自然是欢迎和欣然接受的,不仅可以给自身的营销制造亮点,同时也是给消费者最好的产品优化概念,不至于让消费者觉得这是

老款的产品。

在这种情况下,记者了解到,相比去年同期,烟台市场的进口车不仅缺货较普遍,而且优惠幅度也大大缩水。“你给我多少车,我就能卖多少!”销售顾问小张告诉记者,今年困扰经销商的最大问题是货源。

几乎所有高端车型都要等待三个月以上。到目前为止,该店还有150多个订单未实现交付。对此,记者了解到一些高档车型都存在货源紧张问题,像宝马这些高端品牌,除了BMW7系现车充足之外,其他车型都要等待,宝马X6要想提到车需要等到明年的4-5月份了。

消费者拿着钱苦等现车

记者走访时,遇见正准备订车的张女士,对今年车市的红火她表示出无奈:“有经验的朋友都告诉我,年底买车最便宜,我等了大半年就是为了捞到点价格优惠,结果价格不但没有优惠,还要等上一个月!4S店这边也没法给我下保证什么时候提到车,这个事情只有厂家说了算,催4S店也没用,我是个急性子,等车可能会急坏了我。”

对于商家没现车的现象,经销商也表示会尽量想办法,有的经销商甚至称,“不愿意接太多订单,以免交不了货,引起客户抱怨。”与往年铺天盖地的促销情形不同,今年春节前的车市火爆依旧,但许多经销商已经不太需要用降价手段来吸引消费者了。

“有没有车?我愿意多出2000块钱,加价加配也行啊,反正能早点提到车就行。”消

费者对于加价提车,或者商家推出的新车加配置的营销方式,似乎并没有多大异议。以前在烟台说起加价,首先会想到日系车,但现在加价的现象已经延伸到各个车系,各个品牌,各个级别车型上面。不可否认,紧张的供求关系在支持着在这场车市加价风暴,经销商利用这种状态赚取更多利润,而很多消费者则希望在新年前后开上新车,一个愿打一个愿挨。

相反,目前市场上不少车型在提车需要长时间等待的情况下还要加价,而至于那些加价即提现车的情况更多。车源少,市场需求大,加上经销商普遍没有销售任务的压力,现在买车,让人想起了那个曾经所有商品都要凭票供应的年代,不管是找关系、走后门,抢排队,经销商还是称没有车。

记者注意到,经销商承诺的,不是加价马上可以提

现车,而是“优先”提车,这起码说明没有“捂车”的可能性。据了解,之所以能优先提车,是因为商家会把加价的客户,放在提车名单的最前面(即排队),当然加的越多的越靠前,车一到就优先给那些加价客户提走。

对于这一现象,消费者也心知肚明,但是又不愿意多掏腰包来早提车,但是总有“不差钱”的主,加价提车也成为了平常事。

商家诉苦:“空城”原因多

一位业内人士说:“现在厂家已经努力扩产,争取年前达到市场供应的产量,虽然到车的速度慢了一些,我们现在也只能等车,急也没用。”对于这种现象,商家也只能坐等店“空”。

现在烟台至全国的车行情况是僧多粥少,特别是新款车型就更加缺货,加价也不能马上提到车。烟台一家4S店销售经理向记者透露:“我们这款便民车价位合适,性能优因此非常畅销,现在一个月就能销售一百台车,

前几天厂家来了十辆车,一上午就按顺序提给客户了,这批车到了之后,要等下一批还不知道是什么时候。”

作为每年的销售旺季,年底已成为车厂推陈出新的重要时期。日前,记者在烟台市场了解到,除了一些老款车型较为充足,并有几千元购车礼包外,多数新车都表现出货源短缺。

烟台一汽大众的销售部负责人表示,现在订车的客户,特别是热销车型,已经要等到春节后才能提到现车

了。随着年底购车的需求集中爆发,烟台车市新车缺货的情况大有愈演愈烈之势,只要是稍微畅销一点的车型基本上都唱起了“空城计”。

新车出现排队候车比较常见,但岁末冲量车也资源紧缺就很少见。岁末往往是消费者出手的最佳时节,不仅车价优惠幅度空前,更重要的是经销商货源充足,消费者可以现款提现车。所以往年11月、12月经销商的销量,甚至可冲到平常一个半月到两个月的水平,被经销

商和车厂看作全年销售黄金期,而今年车市却有很多特殊性。

一方面,经销商在第三季度末已经完成了去年全年销量任务,年底冲量任务并不大。另一方面,车厂的弹性政策刺激,令经销商更愿意销售利润较大的车型,加上冲量压力不大,价格在年底可以保持坚挺。

以记者在大众经销店了解到的情况为例,今年车厂虽然制定了速腾的销量任务,但各店都能轻轻松松完成。

加上大众一直都是被认可的品牌,所以在没有“压力”的情况下,销量反而迅速攀升,在激烈的高级车市中一直供不应求。虽然多数车厂已提升了全年的产销目标,但记者认为胜负已不取决于经销商层面,而是取决于车厂的产能是否跟上。

12月了,烟台车行的“空城计”还在上演中,希望订到车的市民能够淡定,安心等待自己的爱车,希望所有的车主都能在年底开着车回家。