

# 车市虽热 甲方乙方很理性

专刊见习记者 韩英英



在经过车市四月初的喧嚣后,烟台的汽车消费终于回归理性。4月中旬开始,车市进入今年的第一个黄金时段,展后效应已经显露出来。



## 车市微缩水 油价难挡刚需

烟台不少在汽车销售一线的工作人员表示,从2010年底国家取消汽车购置税减免,惠民补贴以及下乡补贴逐渐退出,再加上今年油价连续两次

上调,可以看出,在通胀压力较大的情况下,国家政策上的调控力度和频度都比较大。油价的上调是为了起调节和引导作用,防止石油消费过快。这些调控措施给烟台车市带来的直接影响

是销量上的轻微缩水,从另一个角度也反映出,国家的政策以及经济趋势的影响促使消费者在购车时趋于理性。

荣通悦达起亚市场部负责人毕晓婷告诉记者:

“我们店这个季度的销售还是不错的,与往年相比,现在的顾客在国家优惠政策的退出和油价不断攀升等因素的影响下,都会考虑到养车的费用,购车越来越理性。不可否认,仍有很多刚

性购车者,比方我们车展上有个客户,因为工作和生活确实需要用车,加上经济条件也允许,毫不犹豫就订了车,所以国家优惠政策的退出和油价攀升对这部分人的购车计划影响不大。”



## 以品质服人 成交量可观

近日,记者在机场路走访时发现,各大4S店客流量较展前明显多起来。大成一汽大众市场部负责人告诉记者:“进入四月份至今,已经交了47辆车,一些在这次车展上看车但未订车的消费者在展后销售的余温下,陆续加入到四月购车大军中来。客流量很明显地比车展前那

段时间大了。如果说在展前大家都在等车展的各种优惠政策,相比较而言,现在的购车者在选车购车时就比较理性了。而和价格优惠相比较,我们商家则更注重在质量和品质上带给车主更大的实惠,追求品质也是客户理性的一方面,这已经成为展后购车的趋势。特别是烟台即

将迎来夏季,四月订车按照正常的提车计划,在夏季到来之前就能享受到爱车带来的别样享受。”

莱山区的王晓燕说,她从3月份开始就计划买车,看了几个品牌后,进行了初步了解和比较,4月份车展的时候又去看过,她看中的几款车各有不同幅度的优惠。但王女士告

诉记者:“我觉得汽车是个大件,不能像买日用品那样随便看看,像赶集逛菜市场一样,谁家便宜就买谁的,我觉得买车还是慎重些好。我和儿子很早就制定了买车计划,车展前和车展期间对自己选定的车型进行了细致的比较,在车展上看的差不多了,还是决定坚持之前的购车计划,由于当时

在车展上环境比较嘈杂,我决定车展完过一两周再买。因为之前的了解比较全面了,所以这次来很快就谈好了。现在订的这辆车我还是很满意的,我没有刻意要求4S店给我多大优惠,但是他们给我的后期维修服务我很满意。”王女士的做法得到在场几位顾客的赞同。



## 错过头班车 亦需有头脑

业内人士提醒未在车展期间购车,因未享受到车展购车优惠而存在心理落差的消

费者,虽进入车市黄金时间,也不可盲目追求价格上的优惠,因为非合理的减价可能会

把相应的服务质量淡化。在当今信息时代,想要了解某个品牌某个车型的相关数据已非

难事。相关人士建议,有购车计划的消费者在买车前一定要确定自己的购车意向,并向销售人员说明,以期得到他们的真实报价和中肯建议,结合自己从各种渠道获得的信息,在权衡自己的需求和利弊之后做出比较理性的决定。

中升一汽丰田的市场部负责人说,从烟台近几年的汽车消费来看,买好车不存在一个肯定的标准,但他们自始至终都提倡好车重在质量,买好车不能只听别人说什么。曾经有过客户在车展上买车后发现并非最合适的情况,当然这种情况很少,他们即是受价格误导或者人云亦云的,这其中有一方面原因是人们对品牌的理解还不够,在选择车型时没有理解透它的品质、理念。真正的好质量要经得住时间考验,价格亦是如此。价格作为价值的体现,两者越是相当,越不会出

现价格的大幅变化,二次购车的车主林磊对此深有体会:“我的车是两年之前买的,当时是16万多。后来我朋友也看上这款车,10号来看价格是15万9千,他见比我的便宜不了多少要改主意,我接着陪他来到店里,询问了一些情况后,我结合自己的经验跟朋友说,这个车降价不多是因为它确实值,品牌是一方面,质量好是最主要的。另外,朋友用过我的车,觉得其他方面都符合他的要求,最终还是订了车。”价格变化和外在因素是合理购车计划的一种依据。

总体看来,展后的汽车价格对购车消费的影响在减弱。消费者购车越来越理性,购车的出发点越来越清晰,有购车意愿,达到自己的需求消费者就会掏腰包。

黄金四月,爱车!您开回家了吗?

