

车市进入淡季,车商降价促销

养车成本增加以及出行高峰期交通压力倍增,影响到市民购车热情

本报记者 马辉

今年上半年,济宁新增汽车5.8万辆,截至目前,济宁的汽车保有量已达50万辆。夏日炎炎,又到了汽车市场的淡季,车商面临巨大的库存压力及低迷的销售势头,显得十分无奈,来自车市促销的声音也是一浪高过一浪,在快速增加的汽车保有量数字面前,持续高温的济宁市车迎来了一段调整期。



零利率贷款,上万元大降价,众多的汽车4S店推出优惠活动。本报记者 张晓科 摄

●业内观点

济宁车市已进入调整期

平均每天300余辆新车挂牌,大约每20名济宁人就拥有一辆私家车。19日,记者从济宁市车管所了解到,今年上半年,济宁新增汽车5.8万余辆,其中私家车占到近9成,截至目前,济宁的汽车保有量已达50万辆。

“目前,济宁市车已进入调整期,目前的库存仍然在车商的控制范围之内。”济宁市汽车销售服务业协会副秘书长郝永军认为,今年上半年,济宁市车的整体销售情况仍保持小幅增长,但增速较往年大幅回落。前期,济宁车市经过前期销量连续猛增的阶段后,开始进入一个合理的调整期。消费者购车消费趋于理性,品牌认知度、价位等方面多数都按照自己的需求来定。

“除了受超前消费的影响,油价上涨、保费上涨、洗车费增加等养车成本的增加,也使得不少市民开始对买车望而却步。”一位业内人士指出,此外,随着济宁城区汽车保有量的大幅增加,使得出行高峰期交通压力倍增,这也是影响市民购车的原因之一。

汽车销售顾客稀少,巨大库存愁坏车商

19日上午,在位于济宁城区东部的一家韩系合资汽车品牌4S店里,客流有些稀少。“这个月过去一半了,售出20台车,比上个月同期多点。”该4S店的崔主管无奈地说。

在济宁某汽车销售广场的一

片停车区,各个品牌的待售车辆整齐地停放在这里,甚为壮观。“几个月之前,这里的车辆摆放得还十分稀松,现在来看,库存量都增加了不少,各家车商压力都不小。”某美系合资品牌的负责人孙经理告诉记者。

“我们的库存存在200辆车左右,与去年同期相比增加了一半。”某德系合资品牌的李经理告诉记者,6月份,该品牌售出了近200辆车,与库存量基本持平,但是与旺季相比,能达到当时销售量的七成左右,也出现了一定下滑。

自主品牌车商的日子更是难过。最近一段时间,单店每月也就卖出30辆左右,与旺季时动辄每月销售百台左右的喜人景象相比,真是有些萧条。面对巨大的库存压力,某自主品牌车商孙经理感觉有点吃不消。

车商纷纷降价促销,其中不乏一线品牌

面对销售任务和库存所带来的巨大压力,在济宁城区周边众多的汽车4S店里,降价促销成了一致的声音。在降价促销的车商身影中,也不乏在去年曾经风光一时的诸多一线品牌。

“除了推出二手置换的促销政策,还有团购的活动,购车者可以享受1.6万元优惠。”某韩系合资品牌的崔主管

告诉记者,这在以往是几乎没有过的。当日,记者在某德系品牌4S店内看到,零利率贷款、降价上万元促销、各种由头的活动……对于这一在车市占主导地位的一线品牌来言,也开始为售车而发愁了。

在某自主品牌4S店,一位负责人马经理告诉记者,基本上就是走量了,很多车型的售价已经基本探底了。

黄金珠宝专家 周五为您“掌眼”

报名电话:2480333, 18678730171

本报济宁7月19日讯(记者 李倩) 一老人去太原出差时花600块钱淘来个银元宝,在家当宝贝放了七八年不知是真还是假。得知本报举办的活动后,今年72岁的冯大爷第一个打进电话,想带几件喜爱的“宝贝”请专家看看。

本周五(22日),本报《今日运河》主办的“质量生活连你我”——百姓体验实验室公益活动再次启程,第④站将带您走进济宁市质量技术监督局黄金珠宝检测中心。活动见报后,很多市民热情参与,都想来学学鉴定珠宝优劣的方法。

19日上午,市民冯大爷打来电话说,几年前,他在太原花600块钱淘来一个鸡蛋大小的银元宝,经过一番讨价还价后,卖家还将带来的一尊银佛赠给了他。“买的时候上边还有泥巴,卖家说自

己是泥瓦匠,从地下挖出来的,我看着不错就买了下来。回来找了几家金店也没看出门道,还有金店说‘银元宝’的材质是白铜的。”冯大爷说,家里还有自己喜欢的一件玉佩,放在身边很多年了,这次也想来学学翡翠、玉器辨别优劣的知识。

在公安局工作的张先生说,他曾经在超市购买商品时中过一次奖,购买指定品牌的玉器享受3折优惠,原价700多元的玉佩,只花了200元就买下了。“当时认为很幸运,但玉器的成色到底如何,却没有什么鉴别常识。”

如果您对翡翠、黄金饰品有特别喜爱,又想了解它们的特性和基本鉴别知识……请拨打本报《今日运河》编辑部开通的活动报名热线。报名电话:2480333, 18678730171。报名截止时间7月21日。

