

上半年车市销量逆势微涨

客流量不小,但成交率较低

文/片 本报记者 李玉涛



再过9天上半年就将结束,各大车商也都将进行半年总结。20日,记者走访多家汽车4S店了解到,在全国车市不景气的大环境下,上半年日照车市整体销量逆势微涨,但众多经销商也都存在着较大的库存压力。业内人士认为经过上半年的积累,下半年随着国家政策的扶持,车市势必将迎来爆发期。

► 20日,在一汽海马日照青泰4S店,一名销售顾问正在向客户讲解车型配置。



“根据以往的经验来看,上半年是积累期,下半年是爆发期。”郑经理说,去年上半年奔腾车一共卖出200多台,下半年则是500多台。据介绍,一汽奔腾日照富士4S店的销量和满意度在全国都能排进前十位。

郑经理还介绍说,虽然上半年行情较为平淡,但能看出市场潜力依然很大。“现在很多客户手里都有钱,也有意向购车,但就是观望,持币待购。”

库存压力让众多经销商颇为头疼,但对于长安商用车来说,似乎并不算事。

杨经理介绍说,他们现在库存系数是5,但即使到6也并不担心,因为下半年下乡补贴和以旧换新两大政策有望得到延续。而国家重点推广排量在1.3L以下的微型车。“我们现在的车型排量都在1.3L以下。”他说。

他还清楚地记得2010年12月,两大补贴政策面临取消时车市的火爆场面。“2010年12月份,我们一个月卖了400多台车。”他说。

杨经理介绍说,按照他的经验来看,上半年和下半年销量基本是四六分。“前年1至8月份,我们卖了600台车,9到12月,四个月就卖了800台车,去年下半年的销量约占全年的六成。”他说,今年下半年倘若政策扶持,销量不止会占全年的6成,甚至更多。

编辑:李玉涛 张景伟 组版:王晓磊

成交率普遍降低

20日上午9点10分,记者来到一汽海马日照青泰4S店,陆续有顾客前来看车、提车。

该店销售部李经理介绍说,对于他们店来说,上半年各个月份都比较平稳,没有较为突出的月份。但整体来看,与去年同期相比,销量略有增长。

记者从盛和集团了解到,截至20日,他们已经提前完成上半年的任务。“奔腾、马六、荣威的增幅都在15%以上。”该集团市场部郑经理说,前5个月市场行情还算可以,但到了6月份,车市明显进入了淡季。

他也表示,与去年相比,今年上半年的客流量不少,但成交率降低。“去年我们的成交率在20%左右,但今年只有10%左右,所以现在需要较大的客流量来支撑成交率。”他说,今年众多经销商都通过组织各种促销活动来保证客流量。

记者从日照万达长安商用4S店了解到,今年上半年该店的成交率是23%,而去年同期则达到了75%。“以前可能看两次车就能定下来,现在看五次车都定不下来。”该店杨经理说。

他还介绍道,上半年,长安商用车的销量比去年同期增长了30%左右。除了1、2月份较

为突出之外,其他月份都比较稳定。“1月份因为是龙年春节,走了大约300台车,2月份因为是刚上班,很多年前没买上的年后买了,走了200多台,其他月份稳定在120台左右。”杨经理说。

车商库存压力大

记者采访过程中发现,总结上半年的车市,经销商无一例外地都提到了库存压力大。

“库存压力大应该是上半年最大的特点。”李经理直言,为了上量,不少车商都在零利润卖车,或者是赔钱赚吆喝。记者了解到,上半年众多经销商的优惠

力度都达到了空前水平。

库存系数是指当月库存量和销量之比,需要维持在一定的范围之内,经销商才能从容进行资金周转。

“上半年我们的库存系数在4左右,正常应该维持在1.5到2之间,库存压力还是挺大的。”他说,据了解,有些经销商的库存压力已经达到了6或者更高。“上半年我们的库存系数在2到2.5之间,比去年要大。”郑经理说。

下半年将迎爆发期

虽然上半年车市销量整体逆势微涨,行情不温不火,但众多经销商对下半年都充满信心。



ROEWE 荣威
品位 科技 实现



首席行政座驾 荣威950

首批车主白金尊崇礼遇 超然启程



指导价: 18.89万—31.99万

白金尊崇
首批车主
礼遇

THE HONOR
OF ROEWE

盛和荣威

8618350 8618550

奎山汽车城204国道西