



车市节后冷暖两重天

二手车喊冷新车卖得欢

● 重庆商报-上游新闻记者 郑三波

按照往年的经验,春节过后,汽车市场都会迎来一段平淡期,不过,记者走访汽博、高九路、二郎等地发现,今年春节后,汽车市场却是淡季不淡,销售红火。不过二手车市场却喊冷。

商报图形
吴静 制

调查

一家店一天7人提新车

记者走访了我们的多家汽车4S店发现,展厅里前来咨询看车的消费者络绎不绝,有举家出动的,也有年轻人约上好友一起来逛车行的。

“这款轿车有没有中配车型,价格是好多?”“有中配车型,价格比春节前优惠2000元,而且还要送装饰,具体价格需要你选定了车型和颜色才能确定。”

记者在汽博一家4S店,遇到了带着全家人来看车的欧先生。他告诉记者,他准备买一台15万元左右的轿车,正在向销售员咨询价格。

他说,节前他来看车,人多、优惠少,提车也慢,“我又不急着用车,就准备在节后来购买。”

记者在店里看到,展厅里前来咨询看车的消费者还是比较多,销售人员都在忙着接待。而在这家4S店大门前的告示栏上,写着“今日提车”,消费者的名字共有7人。

该店销售部负责人说,本月累计订单已有40多个了,与往年相比,他们在数量上有一个很大的增长。同时透露SUV的销量占到他们总销量的51%。

汽博另一家4S店的销售人员告诉记者,春节前,急需购买的消费者已经提车回家了。而不急需用车的消费者,则是打算购车上班使用。因此,刚过完年,看车定车的消费者就明显增多,从正月初七恢复营业后,购车的订单就几乎没有停过,市场回暖的速度出乎他们的预料。

二手车市场一片冷清

节后,记者走访了主城区多个二手车市场,发现市场一片冷清。二手车商纷纷表示,市场人气不旺。

2月11日上午,记者来到八公里二手车市场,市场交易的二手车寥寥无几。“我们守了一个上午,只有几辆车到市场来转了一会。”二手车收购员程某说,“每年要出了元宵节,来卖车的人才会多起来。”

下午5时,记者又来到汽博,见到的情况和八公里二手车市场差不多。几个收购员坐在路边,无精打采地玩手机,部分收购员甚至坐在椅子上打瞌睡。“我们3人是一家二手车公司的员工,从早上9点到下午5时,守了一整天,仅有一辆车主准备出售自己的车,但不是现在出售,而是来看一看行情。”收购员梁某说,这名车主来询问了一下价格,然后就走了。

重庆市二手车流通协会负责人告诉记者,春节过后这段时间历来是二手车市场的淡季,但是对于购买二手车的车主而言,此时出手是一个好的时机。“节后购买二手车,价格比节前普通低10%左右,相当于打了九折。”

探因

新车多+优惠多促进回暖

重庆汽车商业协会负责人表示,按照往年的经验,春节过后,汽车市场都会迎来一段平淡期,到了3月,新车销售往往会快速增长。但是今年新车市场回暖的速度快于往年,应该有新车扎堆上市的原因。

记者注意到,从2019年开始,车商纷纷推出了众多新车,包括轿车、SUV、新能源汽车。记者初步统计了,1月有2019款宝马X6、福特2019款Mustang、北汽新能源EX5、雷克萨斯UX、江铃福特全新紧凑型SUV——领界、欧尚科尚等37款新车上市。到了2月份,又有三款新车上市,即2019款1系三厢版、英菲尼迪Q70L新增车型、大众高尔夫All-track上市。

高九路一家4S店销售部负责人邹某告诉记者,车商争取市场的另外一个砝码就是推出新车型,“部分汽车消费在春节前就已经释放,再加上春节假期的影响,春节当月各家汽车4S店的销售量持续走低。”邹某说,但是车商为了牢牢抓住市场,2019年初开始,不断推出新车,通过车流、客流、增长的态势,推出很多种新车,来吸引更多的消费者,这样才会带来更大的销量。

业内人士告诉记者,2018年,我国汽车销量2887.89万辆,同比增长3.04%,很多车企在年初制定了较高的增速目标,上半年中国汽车销量同比微增5.57%,但是到了下半年,车市急转直下,连续5个月出现销量同比下滑,这是中国汽车市场大概率首次出现负增长。到了2019年,车企日子也不会很好过,为了过早抓住消费者,车企纷纷提前释放新车,抢占市场,吸引消费者的目光。

“节后车市回暖,一是和新车上市有关。二是节后是车市传统淡季,优惠相比节前大,部分消费者将节前的购车计划放到了节后。”他说,今年春节前后均在2月,因此,2月出现销量同比下滑的趋势应该不会很明显。可以预测,和2018年2月同期下降8.7%相比,2019年2月汽车销量同期下降不会达到8%。

纵深

“两驾马车”拉动汽车产销持续增长



消费者正在4S店看车 记者 郑三波 摄

国家陆续出台的相关政策,对汽车市场的作用非常明显,将会拉动汽车产销的持续增长。

新能源成为一个增长点

来自中国汽车工业协会的数据,2018年前11个月,汽车产销量同比分别下滑2.6%和1.7%,新能源车产销量却同比增长63.6%和68%,分别为105.4万辆和103万辆,双双突破100万辆。这是自2008年我国开始力推新能源车后实现的第一个重要目标。百万销量的达成,意味着新能源车真正成为一支能够影响中国车市未来的关键力量。

为了进一步推动新能源汽车的产销,2月13日,记者从工信部公布了关于《享受车船税减免优惠的节约能源 使用新能源汽车车型目录》(第七批)的公告中看到,其中乘用车里有4款车型享受减免政策,插电式混合动力乘用车里有11款车型,纯电动商用车里有340款车型,插电式混合动力商用车有11款车型,燃料电池商用车有9款车型。

中国汽车流通协会发布的数据显示,2018年,国内新能源汽车产销分别完成127万辆和125.6万辆,分别增长59.9%和61.7%。在新能源汽车销量构成中纯电动汽车销售分别完成98.6万辆和98.4万辆,分别增长47.9%和50.8%;插电式混合动力汽车产销分别完成28.3万辆和27.1万辆,分别增长122%和118%;燃料电池汽车产销均完成1527辆。其中,插电式混合动力汽车销量高速增长,占比迅速提升。

重庆汽车商业协会负责人表示,可以预测,此次最新公布的享受减免车船税的新能源汽车车型,也将受到市场进一步的鼓励。而之前,中国汽车工业协会预计2019年新能源汽车销量160万辆。

“汽车下乡”成产销动力

2月13日,长安欧尚宣布率先开始实施汽车下乡补贴,最高可享受2.2万元的厂家补贴。长安欧尚也因此成为“汽车下乡”政策重启之后,首家响应该政策的车企。

据了解,享受汽车下乡补贴政策的长安欧尚车型有六款。其中,欧尚科赛综合补贴最高可补2.2万元;欧尚科尚补贴最高可达1.1万元;CX70T最高可享2万元;X70A最高可享8000元;A800与A600最高分别可享3000元与5000元。

重庆汽车商业协会秘书长陈雪琴告诉记者,工信部、发改委等十部委联合印发的《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案(2019年)》(以下简称《方案》)中,对汽车进农村提出了指导性、原则性政策。

“这个政策也称‘汽车下乡’,一旦补贴出台细则,将会拉动汽车产销的持续增长。”汽车流通研究员曾家辉说,除了“汽车下乡”政策外,从2009年至今,我国曾先后推出过“购买节能汽车享受补贴”、“汽车购置税减半”、新能源汽车补贴政策等方式,以政策的方式直接刺激消费。从效果上看,国家相关政策的刺激对汽车市场的作用非常明显,例如2010年,在1.6L及以下排量乘用车的销量中,“节能汽车推广目录”内的132款节能汽车8月共销售12.96万辆,环比增长32%,国家出台汽车购置税减半政策后,2016年中国1.6L及以下汽车销量增长21%。