



# 微利换量 车市人气回正

随着疫情防控形势持续向好,被抑制的购车需求开始释放,车市正加速重回赛道。5月5日,北京商报记者走访京城多家4S店了解到,“五一”期间进店量已恢复至去年同期水平。此外,为追回疫情期间损失的销量,各经销商也纷纷加大优惠补贴。然而,价格战并非长久之计,业内人士也指出,“五一”后车市持续回暖,但热销车型价格将逐渐回调。



## 2020年4月国内汽车库存情况

●4月国内汽车经销商库存预警指数为**56.8%**,环比下降**4.2%**,同比下降**6.9%**

## 2019年5月第一周国内汽车销售情况

●5月第一周的乘用车零售达到日均**3.35万辆**  
●5月第一周的乘用车厂家批发日均**2.6万辆**

## 一上午卖10辆

中午,原本是各4S店销售人员一天中最悠闲的时间段。然而,北京商报记者在一家东风本田4S店看到,六七位销售人员正在展车区为消费者进行讲解;展车旁的洽谈区,两位消费者在进行购车前的最后一轮“砍价”,店内一改复工初期的冷清局面。

该店负责人对北京商报记者表示,仅5月5日上午,店内客流量便超过60人,其中看车、购车占比七成以上。“五一”假期期间,日均进店量维持在120人左右。”他同时透露,由于疫情影响,很多此前持币观望的消费者选择提前购车,今年“五一”假期成交量有望超过去年同期,当天上午已经售出10辆车,其中包括一辆展车。

事实上,“五一”期间,北京多家4S店同样出现进店量激增现象。一位一汽-大众4S店

工作人员称,为应对假期出现的客流量增长,店内销售人员已全员上岗。”他表示,今年4月开始,店内客流量开始明显上升,日均客流量为60人左右,而“五一”期间每天客流量均超过百人。

同时,在一家东风日产4S店内,北京商报记者看到,由于洽谈区已经没有空位,一位销售人员正在门口柜台上为消费者开具订单。

值得注意的是,除大众“化品牌车型订单量增长外,“五一”期间豪华品牌车型销量也持续走高。一位北京奔驰4S店负责人透露,今年2月店内销量仅三四辆,“五一”假期前三天店内销量便达到35辆;随着订单量增长,目前验车上牌、置换过户等都出现排队现象。”他说。

汽车行业专家颜景辉表示,疫情下,消费者更加重视私家车出行。因此,疫情防控形势持续向好后,购车需求正逐步回升,车市也将出现交易小高峰。

## 厂家补贴+门店优惠

随着“五一”假期消费者购车需求提升,各经销商间的价格战也已打响。

在东风日产4S店门前,“超级黄金周5000惊喜限时赢”的横幅挂在最醒目的位置。“这是‘五一’前厂家便制定好的优惠政策,就是要在假期换取更多订单。”该店销售人员称。同时他表示,除厂家制定的优惠活动,以东风日产轩逸车型为例,此前该车型优惠仅为5000元,目前优惠已达1万元;这几天日均成交量均在10辆以上。”上述销售人员表示。

除东风日产外,上汽名爵、北京汽车等车企也在“五一”假期前夕制定经销商补贴或车型优惠政策。

实际上,在厂家推出优惠等常规活动的同时,各4S店也针对“五一”车市制定自身特价车方案。在一家东风悦达起亚4S店,北京商报

者看到,门口停放着几辆K3车型,车顶均摆放着“特价车”标牌;特价车仅有5辆,直降2万多元,此前优惠仅1万元。”该店销售人员表示。

此外,近年来竞争激烈的豪车市场,“五一”期间优惠力度也已触顶。据了解,目前北京奔驰GLC L车型全系优惠3万元,C级车型全系优惠达6万元。一位宝马4S店销售人员表示,部分车型能够给出7折优惠;X3车型全系优惠5万元左右,已是今年最大优惠。”他表示。

“目前车价已经触底,各经销商基本是微利甚至零利润。”一位合资品牌4S店负责人告诉北京商报记者。

## 价格战难长久

“五一”期间,各经销商花式促销推动车市回暖,但面对盈利大考,经销商在给出今年以来最大优惠的同时,也在考虑下半年的价格回收。“眼下正是购车最佳时机,买车最便宜。”

# 直击北京楼市:热点项目带看恢复至疫前水平

随着疫情防控等级下调,京津冀健康码互认,暂停了一个季度的新房购房需求开始进入集中释放期。北京商报记者于“五一”小长假期间走访调查发现,为了抓住上半年仅剩的两个月,开发商的促销政策已经开始,部分热点项目售楼处的接待量恢复至疫前水平,甚至重现“一带多”的局面。

## 核心板块楼盘日接待上百人

从北京商报记者本轮走访来看,在一些热门区域及板块的刚需楼盘,案场客户到访量增长明显,其中,除了早有购房计划但因疫情延迟置业的纯刚需,也不乏解禁后“凑热闹”开始了解市场的观望者。

“从‘五一’小长假第一天开始,看房客户呈几何级数增长,每天一顿饭只能草草了事,根本没有休息的时间。”在石景山某项目售楼处,销售人员张涛(化名)透露,小长假期间,每天看房客户超过200人,基本上一天保底能签下20多套。

北京商报记者在上述售楼处了解到,刚需客仍是此次“五一”小长假置业的主力,78、88平方米的小户型房源格外受青睐。据张涛介绍,小户型房源这几天“出货”最快,已经被抢购得差不多了,仅剩低楼层和顶层还有房源。“很多客户大致了解项目信息后,当场就交了定金。”

由于到访客户众多,销售人员“一带多”参观样板间及讲解项目房源的情况较为普遍。不过,在一名销售人员带看三四组客户的过程中,只有显露出明显买房意向的才会

被重点“关照”,而那些存在顾虑表态要延后买房的客户,就属于“旁听者”。

“今天能定房吗?首付一周内能交齐吗?如果还有其他问题可以回去跟家人商量一下。”对于销售人员的“灵魂拷问”,看房客们也丝毫不介意,自发组织起了小团队,互相开始介绍看房经验、分享看房心得。

刚需购房者的看房热情,也蔓延到了石景山区尚未开盘的项目。以长安云尚项目为例,北京商报记者在看房当天粗略数了数,仅一楼签约区、沙盘处的看房客户就有40多位,且陆续有看房客户进入,二楼样板间更是要分批次入内参观。

“虽然还处于排卡阶段,但早上这边的洽谈区就都坐满了。”长安云尚项目销售人员表示,下午还好一点,上午几乎“忙得不可开交”。

除了销售火热的石景山区域,位于南六环外的大兴庞各庄板块楼盘也于“五一”小长假期间迎来了一波“看房小高潮”。

赶在5月1日开放售楼处的和悦春风项目,案场销售人员已经连续几日“加班加点”带看客户。现场销售人员介绍称,5月1日-4日,每天都有近百组客户到访,每名销售人员平均日接待客户多则10组。据透露,刚刚拿到

预售证不久的和悦春风项目,在“五一”小长假前3日,已经积累排卡客户300多组。

## 开发商促销花样繁多

与售楼处高涨的人气相匹配,开发商于“五一”小长假推出的一系列花样的促销优惠活动,相比往年更为吸睛。

在北京,天恒集团早在“五一”假期前便启动了“五一抢房节”,喊出了“天恒7盘钜惠,低至9折”的口号;华北旭辉在京的4个项目,面向看房人给出了“带访享好礼”置业五重礼”以及成交送家电的优惠;金地北京8盘联动,推出了“健康好房优选季”活动……

除了对购房者现场到访咨询的“礼品激励”,线上购房平台以及购房优惠券的发放,也在“五一”小长假期间得到了更加充分的运用。如,在首开推出的“首开焕新礼”活动中,购房者可通过线上购房平台——“首开美家”享受一定购房优惠并获得礼品赠送;在碧桂园推出的名为“5爱5家直播购房节”的大型直播购房活动中,派发的5.5元抵券可抵5500元……房企们还鼓励客户通过自家小程序或者App成为全民经纪人推荐亲友购房,并给出了金额不等的推荐奖励。

房企的“五一促销热”与购房者的看房热情,在房产信息发布类平台的监测数据中也有所体现。根据58安居客房产研究院数据,从4月58安居客线上用户表现来看,全国找房热度已经出现明显提升,4月全国找房热度环比上涨10.9%,一线城市找房热度环比上涨9%,其中,北京4月找房热度环比提升了12.2%,高于一线城市总体10.9%的提升水平。5月1日-3日,北京线上找房热度相比节前一周又提升超过8%。

花样繁多的促销背后,是开发商对于回笼更多资金的渴望。地产分析师严跃进指出,尽管近期全国新房市场出现成交量逐步回暖迹象,但是开发商资金短期紧张的局面并没有因为成交量的回暖而有大幅度改变。偿债高峰叠加疫情影响,“五一”小长假期间,开发商为了缓解企业资金压力,适当地以价换量、促回款有助于房企渡过难关。

## 房企业绩冲刺关键月

下调防控等级后的北京“五一”楼市,在需求端的积极入市以及销售端的加紧推盘之下,显露出了明显的回暖迹象。一边是房企打折促销的“诱惑”,一边是宽松的信贷环境,此时入场是否为最好的选择?

在合硕机构首席分析师郭毅看来,当前对于刚需客群而言是个置业窗口期。现阶段,北京在售及计划上市的限竞房项目总体性价比优势较高。一方面,限竞房在拿地时土地成本较低,开发商在价格上做出了一定的折让;另一方面,限竞房包括户型的空间规划、精装标准等在内的产品品质也在不断提升。虽然目前北京限竞房仍在推出,但考虑到供应量已经逐渐减少,对于刚需、刚改客群来说,确实进入了一个适合抄底选房的时机。”

在克而瑞研究中心副总经理杨科伟看来,北京楼市快速回暖的动因,不乏以下三方面因素:其一,北京刚需以及改善性需求依旧挺挺,疫情期间积压的潜在置业群体踊跃入市,房地产市场终于迎来难得的销售窗口期。其二,银行间市场流动性大幅改善,房贷业务授信量稳步回升,且放贷节奏明显加快。其三,在当前的销售窗口期,房企加紧供货抢抓业绩,部分项目打折降价,且促销力度较大。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为,受疫情影响4S店客流量骤降,不少汽车品牌销量断崖式下滑。为弥补疫情期间的销量损失,不少汽车品牌开始加大优惠力度,低价吸引消费者。

“车价受市场供求关系影响,车市销量越低,车企和经销商优惠越多。”崔东树表示,此前销售压力倍增的经销商急于通过高优惠拉动销量,眼下市场优惠已达高位,随着车市回暖需求增加,促销力度也将随之收缩。“未来,车市价格将进入胶着期,在保证销量前提下,经销商将开始考虑售车利润。”他说。

数据显示,今年4月国内汽车经销商库存预警指数为56.8%,环比下降4.2%。中国汽车流通协会相关负责人表示,目前经销商仍以消化库存、回笼资金为主。

一位合资品牌4S店负责人透露,市场恢复稳定后,对于热销车型店内会逐渐减少优惠,开始考虑利润成本。

北京商报记者走访发现,虽然车市客流整体回暖明显,但各品牌冷热不均。日系及豪华品牌4S店进店量维持高位,法系、韩系及部分自主品牌则回暖缓慢。

“日系及豪华品牌再次反映出较强的抗压能力,相比其他品牌回暖明显。”崔东树表示,疫情下多品牌都加大优惠力度,但相对走势较强的日系和豪华品牌来说,自主品牌价格优势并不明显。因此,今年下半年,为保销量,自主品牌等车型优惠将进行收缩,日系和豪华品牌在大幅优惠后,也有可能上调车型售价。

与此同时,崔东树也指出,盈利大考下,“五一”或成为今年车市价格走势分水岭。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦/文并摄



扫码观看现场视频