

## 300个城市出台限迁政策

## 京城二手车交易或将大幅下滑

“与新车交易不同,春节期间二手车的交易可谓彻底停滞,由于节后二手车商恢复营业较晚,同时业内普遍预测今年京城二手车将遭遇更为严厉的限迁限购政策的影响,预计2月的交易量同比不会有提升,京城二手车市场今年整体难言乐观。”亚运村汽车交易市场副总经理颜景辉称。

一位二手车经纪公司销售人员告诉北京商报记者,按照惯例,春节前后通常都是二手车的交易淡季,一方面二手车商有意减少库存;另一方面受全国外迁限制等因素导致车辆更加难卖,因此二手车商也在转型,希望在今年调整自己的经营范围,争取利润的提升。

据了解,全国共有近300个城市出台了二手车限迁政策,且大部分城市的二手车准入门槛为国Ⅲ排放标准车型,青岛、淄博、天津等地的准入门槛已经提高至国Ⅳ排放标准。此外,山东、江苏、吉

林等地区,还对车辆的使用年限进行了限制,要求注册五年以上的车辆不予回收。

“在此背景下,北京老旧机动车被迫从周边迁往更远的地方,外迁变得更为困难。”颜景辉表示,今年二手车经纪公司普遍开始寻找出路,或者扩大跨区域销售渠道,或者转向本地交易,增大利润率。

亚运村汽车交易市场的统计数据显示,二手车本地过户以旧换旧更新比例去年已累计10个月超过

60%,3月、5月、7月超过70%。而此数据曾经是二手车外迁的数据。

“二手车流通门槛不断提高,将使得二手车销售区域不断缩小,但随着新车交易更加依赖旧车置换,未来二手车经纪公司也会面临收车卖车难的尴尬状态。”中国汽车流通协会副秘书长沈荣认为,从京城二手车的外迁率变化不难看出,现在北京的二手车经销商更多的开始依赖于库存本地的消化,这也意味着收车的结构将发

生转变。

北京商报记者从一份调查中发现,去年北京二手车市场国Ⅲ以下老旧车成交占比已经出现了下降趋势,国Ⅳ车成交占比则由30%上升到接近50%。随着二手车外迁受阻及国Ⅳ以上高值二手车供应比例增加,京城二手车在库存提高的同时,本市需求有近15%左右的增加。



经销商收车后提供出路。“汽车厂商除了加大补贴力度外,更多的是建立全国的二手车中心,为经销商收购的二手车开辟出跨区域销售的平台。”一家4S店负责二手车业务的负责人称。

与此同时,北京市制订了到2017年北京将淘汰报废100万辆黄标车的目标也为二手车市场提供了更为丰富的车源。

接受北京商报记者采访的部分二手车经纪公司负责人表示,虽然京城二手车的交易今年可能会出现负增长的局面,但二手车源的充足也让经销商松了口气。“从目前来看,只要收车容易,选择的余地就大,而且库存的车型最终肯定会找到出路,但由于库存量的增加以及流通成本的提高,各二手车经纪公司都将面临资金周转周期过长的风险,这也预示今年二手车的价格还会有持续下滑的可能。”颜景辉说。

北京商报记者 蓝朝晖

## 新瑞纳下线增强A0级车阵营实力

## 北京现代首月销售突破11万辆

近日,来自北京现代的消息显示,在以产销100万辆、累计销售500万辆的成绩收官后,今年1月北京现代销售突破11万辆,创造了新纪录同时,也为全年108万辆产销目标赢得了开门红。同时,配置全面升级的新瑞纳也正式下线,进一步提升了北京现代在A0级市场的实力。



北京现代总经理崔成起在接受北京商报记者采访时介绍,瑞纳自2010年上市至去年底,已为北京现代贡献了近60万辆销量,去年更是取得了19.87万辆的销量成绩,雄踞A0级市场第二名。此次下线的新瑞纳在保持原有车型的品质和性能基础上,对外观、内饰以及配置进行了修改,使车型更时尚,产品豪华感也有明显提升。崔成起透露,“新瑞纳预计将于今年3月正式上市,届时将进一步增强北京现代A0级市场的竞争力”。

据了解,为了进一步丰富产品阵列,增强产品体系的整体实力,以满足消费者日渐细分的购车需

求,除了新瑞纳外,北京现代今年还将陆续推出多款新车型,包括一款小型SUV。去年底,北京现代发布了“从现代到未来”的全新品牌战略。而新瑞纳下线和首月销售突破11万辆,成为一个崭新的起点,拉开了北京现代2014年销量继续冲高的序幕。

回首2013年,中国汽车行业全年产销2198.41万辆,同比增长13.87%。在稳中有进的行业背景下,北京现代于2013年12月提前完成了此前制订的100万辆年产销目标,成为国内第三家单一品牌年产销过百万的企业,市场表现令业界瞩目。据了解,北京现代2013年累计销售103

万辆,同比增速达20.4%,远超行业平均水平,市场占有率从6.7%上升至7%,进一步夯实了行业第四的地位。同时,2013年北京现代正式跻身“500万俱乐部”。2002—2013年,北京现代用11年的时间突破产销500万辆大关。

在品牌力方面,北京现代计划今年继续提升“D+S车型(中高端车和SUV车型)”车型的比例。事实上,消费者对于北京现代中高端车型的认可度正在快速提升,北京商报记者走访车市时看到,在北京现代4S店选车的消费者中,超过七成对中高端车型表现了极大的兴趣。而在去年底,随着名图的

加盟,北京现代“D+S车型”已由4款增至5款。2013年北京现代中高端车型销量达到了41.9万辆,在整体销量中占比提高到40.7%,同比增长9.8%。

“在百万级产销量的基础上,北京现代将今年的年销量目标提升至108万辆。”崔成起认为,开年之际北京现代首月销量突破11万辆,完成了全年任务的10.2%,保持了强劲的增长势头,也增强了企业及经销商伙伴们的信心。“今年是北京现代新十年的关键一年,公司将强化品牌经营,为从现代走向未来奠定前行的基础,积蓄发展力量。”崔成起说。

北京商报记者 王万利

月销近万辆表现亮眼  
智跑全新升级热度不减

东风悦达起亚旗下智能型都市SUV车型智跑自全新升级上市以来一直热度不减,今年首月更是表现亮眼,销量近万辆。

智跑是东风悦达起亚征战国内SUV市场的战略车型,凭借自身出色的表现赢得了市场和国内外诸多行业权威机构的高度认可。

智跑品牌具有强势科技基因,在高设计感、高科技感及高品质感的基础上,将科技内涵与品牌关怀融于细节。智跑车身尺寸为长4440mm、宽1855mm、高1660mm,轴距为2640mm,为驾乘者提供了宽敞的空间。智跑采用五人座设计的车型,可4/6分离的后排座椅设计,以及掀背式大开口后备厢设计,更可使用户在放置大件物品时游刃有余。

作为汽车科技的“心脏”,智跑在动力方面具有澎湃表现,分别搭载2.0L及2.4L两个排量的发动机,为消费者提供了灵活机动的动力选择。其中,2.0L排量车型采用了Nu2.0发动机,该发动机在重量上较之前的西尔塔二代发动机锐减了9%,节省油耗6%。

在配置细节上,智跑既有轻触式并线快闪,也有可向斜上方折叠的鸥翼式电动后视镜;内部更有驾驶席的电动通风座椅,和车内空气离子净化系统等。此外,智能一键启动、超大全景天窗、雨量传感器、高性能振幅感应减震器、倒车影像、无盲区倒车雷达、蓝牙电话系统、多形式音响外接设备端口等人性化配置,给消费者带来更多惊喜,智跑也因此迎来了持续的热销。

北京商报记者 王万利

