

高库存倒逼京城车商年底持续打折

为促进销量多款車型跌穿全年优惠底线

按照车市惯例,12月中旬左右大多数经销商已经完成全年销售目标,新车优惠会逐渐减少,车企也开始减少新车生产数量。然而,今年经销商却没有“收手”的迹象,新车大幅优惠仍在继续。据悉,导致该现象的主要原因在于今年经销商库存普遍较多。北京商报记者调查发现,目前京城多数经销商都在赔钱卖车,优惠幅度创年度新高。

热销车型参战

北京商报记者调查发现,与往年年底滞销车型优惠加大不同,今年车市上的热销车型也加入促销大战。据了解,上海大众朗逸部分4S店已经给出了过万元的优惠金额;上海通用别克英朗XT优惠2.6万元;一汽丰田锐志全系降价4万元,成为近年来该车型最高的降价金额。此外,目前北京奔驰新款C级车型已经出现了3万元的优惠,由于北京奔驰新款C级车型刚刚上市不久,这样的优惠成为该车型近期内最大的降幅。

年底新车销售为何出现如此大的优惠力度?一位4S店销售人员坦言:“现在新车越来越不好卖,按理说年底是清库存的最好时机,但此前厂家给店里压的新车实在太多了,看看店里积压的新车数量,就知道年底前根本卖不完。”

北京商报记者在一家德系豪华品牌4S店的新车库中看到,积压的库存新车已过百辆。“如此多的库存车已经占用了经



销商的大量资金,目前店里一直处在亏损状态。”该4S店相关负责人表示。

市场人士表示,对于消费者来说,各品牌车型频现大幅优惠,正是购车良机。“即便库存压力再如何大,到了下一年度车商都将重新制订销售计划。所以说,这个优惠最多只能持续到元旦前,有购车计划的消费者应该抓紧时间出手了。”亚运村汽车交易市场一位负责人认为,经销商为完成任务或是多拿厂家返点而给出的高额优惠,不可能长期存在,眼下可以说是今年购车的最佳良机。

很多消费者也明白这个道理,北京商报记者上周末走访车市时看到,车市人流较上月有了明显上升,很多目前有车的消费者在看到心仪车型出现大幅优惠后,都起了换购的心思。“低于8折的优惠以前根本不敢想,所以想这几天就把车换了。”原

本并无换车计划的张先生,在看到一直青睐的Jeep自由光已有9万元优惠时,立刻动了换车的念头。与张先生有同样想法的消费者不在少数,北京商报记者调查发现,超过半数的人此前并无马上换车计划,均是在看到大幅优惠后动了心思。

渠道面临洗牌

实际上,由于中国车市增速逐渐放缓,多组数据已经显示出目前中国整体车市的状况并不乐观,中国汽车流通协会近日发布的“中国汽车经销商库存预警指数调查”中指出,今年,中国汽车经销商的库存预警指数为65.7%,比上月上升了10.7%,处于警戒线水平以上。从构成预警指数的5个分指数看,市场总需求、从业人员指数、销量指数、经营状况均有不同程度下降,经销商普遍认为经营状况。

面对市场需求的收窄,此前一汽丰田、广汽本田等合资企业选择下调全年销售目标,改善经销商库存、保持市场的良性增长。然而,更多企业仍然选择按照原定生产计划排产,将大量的新车强加在经销商身上,造成经销商生存状态愈加困难。

鉴于目前经销商库存高企、经济效益下滑以及出现大面积亏损,近日中国汽车流通协会向工信部、商务部递交了一份报告,其中建议车企与汽车经销商应充分协商,达成合理库存的共识,对于超过合理库存范围的,应由厂家承担;对目前汽车厂家和经销商的不平等关系进行干预和调整,对于经销商亏损面超过50%的品牌,要求厂家调整商务政策,保证经销商的正常经营,对于出现严重“价格倒挂”的车型,要求厂家调整对经销商的售价,保证经销商的合理利润。

此前,市场销量的缩减加上厂家压库数量的增加,北京已屡次出现了渠道洗牌的状况,多家弱势品牌经销商退出了京城市场。业内人士认为,现行的汽车产销体制过于偏袒车企,车企生产多少,经销商就要买多少。但是对于流通环节来说,一旦遇到市场需求放缓或低迷时,经销商则独自面临着财务费用增加、资金链条断裂、严重亏损的局面,从而导致厂家和经销商矛盾激化,影响行业健康发展,如果继续这样的产销体制,经销商或将面临新一轮洗牌。北京商报记者 刘洋/文并摄

风范 心释放 @ATS-L

凯迪拉克ATS-L长轴版 全新问世

当你征服一种挑战,你的心,是否还在渴望更多?释放,释放你心中的火焰和对理想的全部渴望,以迅猛、敏捷、过激之势,纵情驰骋,不拘一种成就,活出心中所有。

豪华加长空间 | 轻量化车身科技 | 2.0T涡轮增压直喷发动机 | ESS强化安全策略II | ACC自适应巡航系统
DMS防撞主动刹车系统 | 移动互联网体验CUE | MRC主动电磁感应悬挂 | Brembo定制刹车系统

