

# 京城车市二季度难见起色

北京商报记者日前走访京城车市了解到,虽然春节假期已过去月余,但京城车市仍未走出低迷,处于近年来最差的时期。针对今年一季度京城车市的疲软表现,北京亚运村汽车交易市场副总经理颜景辉表示,由于今年春节较晚,车市在3月才开始缓慢回暖,但复苏迹象并不明显。二季度京城车市将基本维持一季度的表现,“五一”小长假可能会出现一波销售小高峰,但并不能改变车市的整体走向。

数据显示,今年前两个月,北京新车交易量为87800辆,同比下降8.16%,同比降幅高于去年同期10.96%。1-2月,北京新车销售同比累计降幅高于全国12.41%。其中,进口车交易12100辆,相比去年的12800辆累计同比下降5.47%,占新车总销量13.78%,同比降幅高于去年同期32.2%。颜景辉认为,这与消费环境不太乐观,致使市场需求疲弱有很大关系。

北京商报记者走访中

发现,京城各家经销商的新车优惠金额与今年开年时基本持平。目前,上海大众朗逸1.6L车型优惠金额维持在1.7万元、一汽-大众高尔夫7的1.4T车型优惠2.8万元、一汽-大众奥迪A4L优惠6万元、广汽丰田凯美瑞2.0车型优惠3万元。一位销售人员表示:“由于北京实施限购政策,市场中的新车购车指标是固定的,因此今年以来店内销售车型的优惠金额一直保持高位,基本没有变化,目前的新车销售已经没有利润可言,因此未来一段时间新车优惠金额不会出现较大变化。”

颜景辉分析认为,今年北京市限购进一步收紧,燃油车配置指标下降7.7%,增量资源减少。同时,老旧车淘汰外迁补贴的取消,降低了消费者置换意愿,使以旧换新的增长受到影响。因此,政策因素导致消费动力减弱,刚性抑制新车增长力度加大。

事实上,今年一季度京城车市的表現不佳,使业内对二季度的新车销售



普遍看空。一位经销商负责人坦言,以往随着气温回暖,前来看车的消费者会逐渐增多,但目前市场中的新车指标有限,今年多数中签的消费者可能会选择“五一”小长假期间出手。但此后,车市将逐步进入传统的销售淡季,仅靠节假日效应难以缓解车市的压力。

对此,颜景辉表示,北京老旧机动车淘汰,将成为今年二季度京城车市的一大增长点。据统计,目前北京市国II以下排放标准的老旧机动车近百万辆,这将为新车销售提供置换资源。数据显示,今年前两个月,北京老旧机动车报废

量首次超过二手车外迁量。北京二手车外迁率分别为33.56%和36.68%,较去年12月分别下降9.79%和6.67%。老旧车报废量为转出量的4.12倍,去年前两个月,老旧车转出量为报废量的1.74倍。

据北京市老旧车淘汰更新平台统计,截至今年2月底,通过淘汰审核申请的报废车比例,由去年同期的37%提高至今年的80%。颜景辉认为,由于京城车市的表現基本平稳,所以二季度车市不会出现较大规模的降价潮,经销商将基本维持一季度的优惠幅度。

北京商报记者 刘洋/文并摄

## 多样整车试验保质量 上海大众产销屡创佳绩

近日,乘联会公布2015年2月销量数据,上海大众汽车继首月赢得销量“开门红”后,2月以超过16万辆的成绩蝉联国内车市第一。2014年底,上海大众汽车成为国内首个产量突破1200万辆的轿车生产企业。北京商报记者调查发现,产销屡创佳绩的背后,是上海大众汽车一直以来对产品质量严谨的态度和精益求精的精神。

秉承“质量是上海大众的生命”的造车理念,上海大众汽车建立起全过程的质量管理体系,贯穿在整个产品生命周期之内,覆盖产品策略、技术开发、生产制造和市场营销等各个环节。一款车型从设计图纸到批量生产,需要经过系列严谨的试验和测试项目,无论是从选材到产品零部件,还是整车,都要进行严苛的质量认可。

经过严苛的从材料到零部件的质量认可后,针对新车型还要通过各种整车试验来考察其综合质量及安全性能。上海大众汽车碰撞试验中心,可以满足国标、欧标、美标、C-NCAP、E-NCAP等各项法规要求,实施整车碰撞、零部件碰撞等试验,验证产品安全性设计的结果,通过试验持续有效地提升车辆安全性能,保护驾乘者和行人。

此外在上海大众汽车,一款新车型问世前还需要通过常规试车、冬季试车、夏季试车、高原试车、耐久性试车等一系列累计100万公里以上的道路试验,以检测车辆能够适应各种气候环境和行驶条件。只有通过种种条件的考验,新车型才能进入批量生产阶段。仅以安亭厂区为例,每天有180多位专业试车人员在厂区周边道路进行常规路跑试车,一天内累计试车里程超过4万公里,相当于每天绕地球一圈。

在上海大众汽车质量控制体系中,像这样的试验项目还有很多。只有精益求精,坚持不放过每一个细节,才能制造出经得住各方面考验的产品,保证品质始终如一。

北京商报记者 钱瑜

## 专属服务、金融方案护航全新皇冠全面豪华



3月12日,全新CROWN皇冠在上海正式上市。27.98万元的起步价格、极具革新魅力的商品优势,令消费者格外心动。为了进一步凸显全新CROWN皇冠的尊贵与豪华特性,一汽丰田为其量身定制的“至诚·优享”专属服务以及“至诚·尊享”金融方案等政策,在“用车与享受生活”上,为消费者构建起全新的豪华体验,更将坚定他们拥有皇冠的信念。

豪华品牌相对大众化品牌一个重要区隔就是服务。以至诚款待的尊崇理念,为用户带来CROWN皇冠专属的尊贵体验,是“至诚·优享”专属服务的最大特点。它的内容主要包括在全国指定的经销店内提供的专属服务——从购车到售后再到爱车置换,均由CROWN皇冠专员提

供一对一专项服务;此外,一汽丰田还将为全新CROWN皇冠提供4年或10万公里保修服务,同时保修期内定期保养工时费全免;而一旦发生交通事故或故障等需要救援的情况,还可提供专家24小时支援,必要时可提供住宿、机票或商务代驾等。从中不难看出,“至诚·优享”专属服务将低成本养护、安心用车等实惠最大限度让利于消费者,并尽最大努力提升车主的尊贵身份。

除了“至诚·优享”专属服务外,为了助力处于事业上升期的社会精英早日实现拥有皇冠的梦想,全新CROWN皇冠还带来了“至诚·尊享”金融方案政策。该政策将包括“附加金融贷款”和“回购保障型贷款”两部分。其中“附加金融贷款”

可以与一般车贷同步申请、一起办理,不需首付。它的用途是将购置新车所产生的购置税、车险、车辆装潢等附加费用打包进行贷款。以2.5L尊享版为例(指导价格为38.58万元),其车辆购置税约为3.3万元,按全险三者50万元计算其保险费用在1万元左右,仅二者的合计费用就将达到4.3万元(具体费用根据车型以到店核算为准)。如果采用“附加金融贷款”的方式,可为需要资金周转的家庭或个人进一步缓解资金压力;而“回购保障型贷款”首付只需30%,还有2-4年期超低月供,并赠送2-4年4-8次基础保养。此外其最大优势在于车主在付清尾款后,如果有换车的需求,在满足回购条件的情况下,经销店可对用户的车辆进行回购,

为用户购车、用车、换车提供一条龙无缝衔接服务,既省心又省力,让用户尽享无忧的汽车生活。

具有卓然实力、尊贵专属服务,再加上省心省力的金融购车方案,全新CROWN皇冠值得年轻的社会精英关注。同时,截止到今年5月31日,一汽丰田还特别为全新CROWN皇冠推出“至诚·置换”豪礼、“至诚·君子”好礼等活动,其中,“至诚·置换”活动将面向广州、北京、天津、深圳等城市,以及华东大区全部经销店,其最高置换补贴金额可达8000元。活动时间有限,欢迎心仪全新CROWN皇冠的社会各界朋友尽快到店垂询或访问官网,了解具体详情与更多惊喜。