

# 消费者热情不减 二手车商信心提振

与刚宣布实施限牌政策时的一片哀声不同,第一批摇号结果公布后,二手车市场经销商们的信心有了一定程度的提升。虽然无法与去年的销售情况相比,但也不是大家普遍预测中的门庭冷清,仍然有一批消费者关注二手车。

此前,不少市场人士预测,限牌政策实施后一牌难得,好不容易摇到牌照的消费者大多会选择购买新车,二手车将日渐冷清。二手车经销商们也大多对未来持悲观态度,甚至有不少人计划转行。但事实上消费者并没有“抛弃”二手车,特别是那些尚没有足够实力买车,但却抱着积极参与,如能幸运中签就先占个牌照心理的消费者,二手车是他们的首选。

此外,京城市市的特殊情况导致二手车价格持续走低,也吸引了不少消费者的目光。同时,价格降低还提升了北京二手车外销的竞争力。这些对于京

城二手车经销商们来说都是利好,也使得他们对未来的态度开始向乐观转变。

## 消费者对二手车热情不减

“没想到居然有不少消费者在摇到牌后马上到店选车,最近几天已经有几笔单子成交。”卓杰行的相关负责人告诉记者,第一批摇号结果公布后,不少消费者第一时间打电话咨询店内在售车型情况,其中很多人兴奋地表示,一定要尽快帮他们选到一辆合适的二手车。此外,还有不少消费者直接到店看车、选车,说明自己的意向车型,请店员帮忙推荐。

上述负责人称,限牌政策实施后消费者对二手车仍有这么高的购买热情,是他们之前没有想到的,这让他们对未来更有信心。

记者走访花乡等二手车交易市场看到,虽然春节假期过后,市场内仍有很多经销商尚未开门,但上门看车的消费者却并不少。“第一次摇号居然就中了,我自己也没想到。以我目前的实力买新车还有难度,但这牌照更珍贵,所以能占还是先占一个。”在二手车市场选车的消费者

小陈告诉记者,他参加摇号前就想,现在牌照发放比率这么低,说不定摇个一年半载也难中,一旦够幸运被摇到,一定要赶快买辆二手车先把牌占上。

与小陈有类似想法的人很多,不少原本计划怎么也要再等一两年才考虑买车的消费者,现在都纷纷加入了申报摇号的队伍。而他们大多都已做好打算,一旦被摇到,就选择一辆价格合适的二手车先把牌占上,同时也可以边练手边继续存钱等着换新车。

## 二手车价格还将走低

限牌政策的推出,也同时刺激了京城市竞争的进一步升级。进入2011年虽然只有一个多月,但经销商们的促销战已经大规模打响,新车市场降价声不断。在新车降价和牌照限制导致销量缩减的双重刺激下,京城二手车收购价格从去年11月就开始持续走低,眼下很多二手车经销商甚至已经停止了收车。

记者调查发现,与去年11月前相比,眼下中、低档二手车收购价普遍出现了15%-20%的下跌,豪车和一些保有量小的冷门车型,收购价下跌更严重。“未来市场发展方向不明朗,

大家都不敢收车,即便收,也是价格压得极低。”花乡二手车市场一位管理人员告诉记者,最近一两个月,绝大多数二手车收购价都低于评估价,预计这种状况还将持续一段时间。

虽然眼下二手车经销商们都把手中已备案的二手车价格扛得高高的,但那些没有备案的车售价却比以前低了不少。“新车市场的价格决定二手车价格走势,以目前的形势来看,二手车价格会越来越低。”上述管理人员预测,至少在未來三个月内,京城二手车价格都将呈下降态势。

价格永远是决定销售的硬道理,那些车况良好、价格却低了不少的二手车,自然吸引了更多消费者的目光。“其实两年左右的二手车和新车差别并不大,价格却便宜了三成还多,非常经济实惠。”消费者刘先生刚刚买了一辆二手明锐,他得意地告诉记者,价格比新车便宜了5万多元,但只要自己不说,朋友们谁也没看出来是二手车。

卓杰行的相关负责人预测,随着京城二手车价格的持续走低,无论在本市还是外地,销售情况都会一天比一天好。

商报记者 王万里

## 商报链接

### 眼下买车卖车都不是好时机

虽然新车市场降价声不断,二手车市场价格也在持续走低,但花乡二手车市场总监王萌表示,眼下还不是购车的最佳时机。“二手车的价格走势都是随着新车市场价格的变化而变化的,现在新车市场价格并未稳定,二手车自然也还会变。”王萌建议已经拍到牌照的消费者,无论是计划买新车还是买二手车,都最好再观望一两个月,等到市场价格平稳后再出手。

同时,王萌还表示,由于二手车经销商们还在等政策,大多不敢再收车,所以那些计划换车的车主们现在卖车也卖不到合适的价钱。“无论买卖,不妨都等等,等到政策明朗、市场恢复正常后再行动。”王萌这样说。

相关统计显示,由于去年底消费者的爆炸式扎堆购车,京城经销商们的手中积压了6万辆左右的订单,按照正常速度,这些订单大概要到3月份才会被彻底消化,而那之后车市才逐渐步入正常轨道。

“现在大家的促销多少都有点盲目,很多是恐慌心理造成的。”亚运村汽车交易市场一位广汽本田的经销商坦白地告诉记者,包括他在内的很多经销商都是看到别人降价,自己担心客户被抢,才跟风让利的。“对于今年的市场,大家现在都没底,都没有方向。”该经销商称,现在的市场并不正常,经销商们的让利也大多没有套路。

“估计再过两个月,情况就会好转,厂家的支持政策也会陆续出台,那时车市将恢复理性。”一位市场人士这样预测。该人士同时建议消费者,如果不是特别急着用车,最好买卖都放缓,先观望一两个月再说。

## · 动态 ·

### 2010年销量超越CR-V 哈弗SUV赛场市场双丰收



刚刚过去的2010年,对于哈弗而言无疑是一个丰收之年。哈弗不仅在市场上获得了110%的增速,超过CR-V成为国内SUV市场的领军品牌;在刚刚结束的2011年达喀尔拉力赛中,哈弗SUV龙腾车队也取得巨大突破,让哈弗备受世界关注。

2010年,长城汽车累计销售39万辆,其中哈弗SUV完成销售15万辆,比2009年增长110%;成功实现自主品牌SUV市场八连冠的同时,超过CR-V成为中国SUV市场的销售冠军。而在这15万辆的销售中,国内市场销售12.5万辆,国际市场销售2.5万辆,市场保有量突破40万辆。无独有偶,第二年参加达喀尔拉力赛的哈弗SUV龙腾车队在今天的赛事中不仅创造了第22名这个自主品牌产品参赛以来的最佳成绩,周勇在赛事过程中创造的第12、第13、第15名的赛段成绩更是中国车手参赛以来的最大突破。

市场和赛场双双丰收,哈弗在过去一年里显然带来了太多的惊喜,作为国内自主品牌的重要力量,稳健的长城一直以来给外界不温不火的感觉,但是近两年突然发力的长城让外界感受到了厚积薄发的绵力。在2010年,长城汽车提出了“中国车 长城造”的国车宣言,此后全面梳理了风骏、哈弗、腾翼三个子品牌,标志着长城汽车向上走的脚步进一步加快。

商报记者 钱瑜

## C2购车赠礼刺激销售提升



日前,东风雪铁龙正在举办“购买C2享兔年新春大礼包”的促销活动,活动期间,凡购买C2的用户都将获得贺岁好礼。

记者了解到,购车赠礼活动开展以后,到店看车的消费者迅速增多,成交量提升明显。

作为一款深受年轻人喜爱的“超值座驾”,C2从内到外都体现着高性价比带来的时尚与实用。C2主打新波尔多红和碳晶黑两款颜色,“半水滴式”外形设计更符合时下年轻人的审美。其优美饱满的车身线条,镀铬双人字标识为中心的前脸,炯炯有神的大灯,动感活力的尾翼,无论是静止还是疾驰,都无时无刻不散发着强劲且矫健的时尚魅力。

此外,C2以超越车身限制的大储物空间为年货等礼品的运输带来了诸多便利,下沿低而开口大的

行李箱,让装卸行李变得轻而易举,后排座椅放倒后,装载容积可扩展到1130L。更为贴心的是,C2的后备箱盖上还设计了一个把手,避免了驾驶者在关门时把手弄脏。

春节期间,雨雪冰冻天气较多,也加大了道路的安全隐患,而C2提供的全方位防护则为车主们的新春出行提供了最体贴的呵护。毋庸置疑,C2毫无保留地得到了底盘大师雪铁龙的真传,并且在同级别中难能可贵地应用了四轮独立悬挂,无论是在严苛的路况下还是急转弯

的紧要时刻,都能保持行驶的平顺性和稳定性。另外值得一提的是C2的车载灵性网络,这种高科技配置在10万元以内的车上也实属罕见。

不仅如此,C2在其他细节方面细致入微的保护,也提升了车辆的整体安全性。首先,C2的前风挡面积属同级车之首,配合驾驶座椅高度调节功能,能够给驾驶者提供相当开阔的视野,对周围行车情况做到心中有数。其次,C2方向盘很轻,只要轻微转动就可以获得精准转向。另外,车辆各个

踏板硬度适中,离合高度恰到好处,油门响应轻松,四门车窗电动升降按钮都集中在手刹右边,由右手控制,这样就能够确保行车中左手始终不离方向盘,同时也方便其他乘员控制。C2在多方面都做到了真正为安全着想,让驾驶者无论是在雨雪中还是冰面上都享受轻松自如的驾驭。

据悉,本次优惠活动将持续到2月底,为了享受愉快祥和的春节以及舒适的用车生活,有购车计划的消费者不妨考虑出手。

商报记者 王万里