

# 节后车市启动缓慢 考验车商应变力

## 经销商欲与厂商联动打破销售荒

本报记者 蓝朝晖 钱瑜/文 田艺/漫画



### 节后车市启动缓慢

记者了解到,自北京“治堵”新政实施后,北京车市就坐上了从巅峰落入低谷的过山车。众多经销商对第一批摇号结果公布后可以购车的消费者的期待很大,但从近日的京城车市来看,经销商们并没有迎来期待中的购车高峰。

据悉,京城多家4S店虽然在春节期间并未停业,但销售量并不大,几乎都是个位数的成交量,与去年同期相比可以用“惨淡”来形容。

在一家上海通用的4S店,一位销售人员告诉记者,摇号之后来看车的客户虽然与日俱增,但到店的客流量也仅为过去的1/4,实际成交的客户也下滑了近80%,目前店里办理最多的业务还是处理限购令前

的订单。

采访中,一位摇号到的王先生也表示,虽然得到了指标,但目前并不急着买车,先观察一段时间,才会到市场转转,看看有没有适合的车型再出手。

中国汽车流通协会有形汽车市场分会会长苏晖表示,“1.76万个购车指标将会慢慢释放,不会出现突发性的购车潮”。

苏晖认为,和备案车不一样,由于在4S店备案的消费者已经和经销商签好了合同,指标3月底之前不用就作废了,所以他们都会抓紧时间买车,进而形成突击性的购车潮。“由于受春节假期的影响,我估计这批摇号车牌的车主将在2月中旬后才开始购车。”苏晖说。

### 主流车型更受青睐

“我们是老店,保有的客户已达3万。即使今年销售遇冷,售后服务也足够支撑我们的生存。”一位一汽-大众4S店的总经理告诉记者,由于大众品牌在国内影响力大、口碑好,即使京城市场整体“缩水”,大众品牌也不会受到太大的影响。

采访中,记者了解到,由于得到购车机会并不容易,很多消费者提高了自己的购车标准。李先生告诉记者,原本打算买来一辆宝来,但考虑到将来换车时很麻烦,二手车残值也会降低,所以就直接升级了购买车型的级别,计划多开几年。

不过,记者在采访中发现,目前成交的车型中依然呈现多元化的格局。在记者调查的多家4S店中,豪华品牌受到追捧,奥

迪、宝马、奔驰等品牌的成交量都在10辆上下。而此前不被看好的自主品牌销量也并非为零,其中奇瑞、长城、华晨等品牌最少也有1辆的销售。

合资品牌在此期间的表现则让人失望。据了解,除了上海通用、一汽-大众、上海大众的销量相对较高外,广汽丰田、广汽本田、北京现代、东风悦达起亚的销量几乎与自主品牌持平。而像标致、雪铁龙、三菱等品牌车型的销售则多数为零。

一家奇瑞的总经理认为,对于摇号产生的车主,各种需求都有,主要是客户的消费能力。“置换的客户中也有不少是微车升级,而自主品牌凭借品牌升级,也有部分客户会选购自主车型,提升车型的等级。”该人士称。

备受瞩目的北京首次机动车摇号在1月26日产生了1.76万个车牌号,尽管数量有限,但对已饥渴近一个月的北京车市犹如甘露一般,让经销商再次忙碌起来。

然而,记者走访京城汽车市场后了解到,这1.76万的潜在购车者并没有在取得号牌后“蜂拥”进入市场,众多消费者依然选择了继续观望。

按照惯例,春节期间一向是车市的淡季,但是面对不尽如人意的销售业绩,不少经销商仍未找到更多的办法吸引客户购车。亚运村汽车交易市场副总经理颜景辉表示,目前亚运村汽车交易市场正在和厂商协商,建立汽车流通企业间的营销联盟平台,实现北京全区域品牌营销网络的联动推广。

### 消费者观望情绪加重

事实上,车市的“冷清”与消费者期待更大的优惠不无关系。众所周知,去年年底因为市场行情太好,很多车型都取消了优惠。采访中,很多消费者认为,现在的优惠比较小。

“我摇号之前到4S店看过车,经销商都以消化备案车为主,而等这批车消化结束后,价格优惠会更多,车型也会更丰富。”王先生说。

一家广汽本田4S店的销售人员表示,现在库存紧张,车型优惠幅度不大,来看车的人并不急于购买,不过店里正在研究如何吸引“中签”的消费者前来购车。

虽然主流品牌4S店并

不发愁,但有些影响力稍弱品牌的4S店却开始大幅优惠了。某自主品牌经销商销售经理无奈地告诉记者,治堵政策实施后,品牌认知度越低,所受的冲击肯定越大。消费者好不容易摇上号,选择自主品牌的可能性不大。即使选择了自主品牌,肯定会大幅杀价。

据了解,目前一汽奔腾B70已经出现了1.45万元的优惠,B50的优惠幅度也在5000元左右。

采访中,多数经销商认为,3月时,如果形势明朗,各店为了吸引消费者到店购车,一定会出台各类促销政策,价格战在所难免。

### 期待3月消费释放

面对稍显冷清的市场,京城的经销商们并未丧失信心。据颜景辉透露,伴随着备案车型的释放,亚市在1月的销售同比仅下降了40%,远低于下滑过半的预期。

颜景辉告诉记者,目前在亚市的车型销售中,多数是中高档的车型,这显然超出了市场预期。北京市场的消费潜力也被嗅觉敏感的经销商看到,不少经销商表示,春节历来是销售淡季,只不过今年显得更为惨淡些,但春节过后会大力推广宣传到店的新款车型,以吸引到更多摇号中签的消费者。

据了解,目前已有个别4S店积极联系“中签”的客户进店选车,并为购车者准备了各式各样丰富的大礼包。“京城汽车销售的淡旺季在今年将不再明显,经销商应做好准备,总比被自然淘汰出局要强。”颜景辉预计,相比于春节期间的车市冷清,春节后车市还会出现短暂的购车潮。

“由于今年上半年市场情况尚不明朗,经销商普遍会支撑到下半年,届时,盈利能力不强的自主品牌经销商也许会率先掀起一波退市潮。”汽车分析师贾新光分析认为,春节后将是今年北京车市摇号后的第一次考验,走势也将逐渐明朗起来。

与此同时,主流车企也纷纷对京城的经销商出台了宽松的政策。北京治堵政策出台后,东风日产在第一时间召集北京地区经销商开会,为经销商打气,消除顾虑。

值得关注的是,自主品牌企业对北京市场仍大多处在观望状态,尚未向北京地区经销商透露任何实施针对性商务政策的信号,这无疑加剧了经销商的焦虑情绪。

“预计3月车市将重新启动,届时北京积攒了近4万个‘中签’的用户,车市将迎来第一波购车小高潮。厂商与市场也会采取联动措施,共同重新升温汽车市场。”颜景辉说。

### 一季度中国汽车行业预期偏冷

80%

从企业家对2011年一季度企业销量的判断情况来看,多数企业家认为企业销量将有所减少,这一比例达到了80%。其中有20%的企业家认为销量会“大幅减少”,60%认为将“略有减少”。

74%

从经销商经理人对经销店成交情况的判断来看,74%的经销商认为2011年一季度成交量将有所下降,主营业务收入也将随着成交率的下降而降低。其中有34.7%的经销商认为主营业务收入会“大幅减少”。