

A3 多数日系车面临“断炊”

按照往年惯例，“五一”小长假是车市的销售旺季，各品牌经销商都会加大优惠幅度刺激消费。但今年的情况比较特殊，京城车市日系车型集体出现断档，车价也因此出现上涨趋势。

A7 汽车后市场节后将升温

整车市场的逐渐回暖，带动了汽车后市场的快速升温。汽车保养、汽车美容、汽车维修等行业“五一”期间终于有了起色。而4月份汽车消费的逐步释放，打破了汽车后市场慢热的僵局。

A8 京城近九成二手车被外地人买走

在以旧换新的车主们不断发出的旧车“卖不上价”的懊恼声中，二手车市场却一天比一天热了起来。不同于前几个月的门可罗雀，“五一”期间京城二手车市场与新车市场同步升温。

以旧换新量连月递增 成经销商“五一”主打牌

二手车换购“唤醒”京城车市

当不少人还在等着瞧热闹，想看京城众多商家要如何抢食中签者缓慢释放的购买力时，不少经销商已经悄然将业务重点转移。最近几天走进车市，你会强烈地感受到被经销商们开发出来的“置换”的力量是如此强大，“五一”车市也因此被引爆。



如果有人还在自以为是地认为，二手车价格持续走低，绝大多数车主会放弃或延缓以旧换新。那可以肯定地说，他有一段时间没有逛车市了。

相关调查显示，眼下在很多京城经销商店内二手车置换业务所占比例越来越高，绝大多数已经突破三成，不少甚至逼近半数。

“五一”期间北京市旧机动车交易市场的置换盛会，更是让我们看到了经销商与车主们的热情。4月30日-5月2日，北京市旧机动车交易市场联合北京祥龙博瑞汽车服务集团旗下26个品牌36家销售服务店及北星行、北京联拓等50多家经销商，举办了今年第一届北京汽车“换乐”置换节。经销商们的热情很高，捧场的消费者也不少，“换乐”了“五一”，也让大家看到了5月、6月乃至今后京城车市的希望。

置换客户比例不断提高

“虽然从年初就开始提要加大二手车置换力度，但真正大力去做，开始有起色的也就是最近一两个月。”一家东风雪铁龙4S店的销售人员小李很实在地对记者讲，开始时他们也没有想到二手车置换会有如此大发展空间，但当一些相关促销活动推出后，换购客户比例迅速提升时，他们也马上意识到了这是一个很大

的商机。

的确，很多经销商在业务结构调整时没有想到二手车置换会发展得如此“顺利”，但大多数商家反应还算迅速，能在短时间内抓住机会。从春节后开始，特别是三四月份，很多消费者在逛车市时都会发现，几乎一夕间，所有经销商都打出了二手车置换促销活动的招牌。

奔驰、奥迪、英菲尼迪、讴歌、马自达、东风雪铁龙、东风标致、一汽-大众、上海通用、长安福特、一汽丰田、广汽本田、一汽奔腾等众多品牌4S店的负责人纷纷向记者表示，最近一两个月，二手车置换量占总销量比例不断提高，其中豪车奔驰甚至已高达四成。

而又几乎是不约而同地，大家都表示看好置换的前景，认为在未来一段时间内，换购带来的销量提升会更快。

车型优惠逐渐加大

按道理来说，二手车交易数量的高低应该与二手车价格成正比。另有一个不争的事实是，从去年年底开始，二手车价格持续走低。那么，是什么刺激了二手车置换的活跃？北京市旧机动车交易市场总监王萌称，新车促销力度加大，价格走低是主因。

记者采访多位消费者后发现，果然如王萌所说的那样，不少消费者都是觉

得中意的新车型优惠够大，已经能让其在卖旧买新找到“平衡”，才痛快地出手换购的。

“明锐一上市我就看好了，但一直价格都没太大优惠，‘五一’期间居然降了1.8万元，我就赶快卖了旧车换新的了。”消费者张先生告诉记者，他的捷达现在卖的价钱虽然比去年底的评估少了6000多元，但中意车型价格优惠的加大，却让他有了“超值”的感觉。

对比前一阶段的车价可以发现，“五一”期间车价的确出现了一定幅度上的集体跳水，除日系车外，大多数品牌4S店中的大部分车型优惠幅度都有加大，而且还处于慢慢增加状态。

北京页川瑞德4S店的负责人告诉记者，目前新领驭的优惠已经接近万元，新POLO的优惠幅度也达到了5000元；汽修一厂东风雪铁龙4S店的销售人员告诉记者，C5和世嘉的优惠幅度都在万元左右；一向价格较稳定的迈腾，优惠幅度也达到了万元左右……

新车优惠大大刺激着二手车换购者的神经，在外形更炫、科技含量更高的新车的吸引下，很多手中旧车掉价较多的消费者也忍不住加入到换购阵营中来。“很多想早点开上新车的人还要加价呢，我这旧车损失点也无所谓了。”消费者王先生的话代表了不少车主的心声。

销售小高峰将到来

事实上，从3月底开始，京城车市就开始了慢慢升温的过程，无论是前两批中签消费者购买力的释放，还是以旧换新客户的陆续出手，都让车市一天天热起来。

“五一”期间走进4S店打听，并表达了近期购买意向的消费者很多，所以经销商们普遍认为车市在“五一”后会很快上量。

“随着购车指标有效期限的临近，车市销售情况一定会有提升。”一位一汽-大众4S店的销售经理称，7月份第一批摇号中签消费者的指标将到期，所以最迟6月份，京城车市就会迎来一个销售小高峰。

很多4S店负责人也做出了类似预测，他们认为，摇号客户对自己中签的指标很珍惜，因此五六月份必将有一轮销售高峰。

记者调查发现，眼下很多4S店已要求销售人员与到过店的中签消费者多沟通，做好销售小高峰到来的前期准备工作。

此外，也有市场人士表示，一些中签的消费者目前还处于观望阶段，期待更大的优惠，所以车价优惠幅度的增大，也将同时刺激购买力的释放。

可以说，换购、中签者将出手的双重利好刺激着车市销售小高峰一步步临近。

本报记者 王万利 钱瑜/文
暴帆/摄