

二次购车用户普遍瞄准个性中高端车型

## 京城六成置换需求转向SUV



揽胜加价60万元

## 供不应求 纷纷加价

“SUV市场火热,厂家给经销商的配额相对较少,这导致市场上出现了供不应求的局面。”一家上海大众的经销商告诉记者,目前途观产能不足,很难满足市场的需求。“现在基本是厂家供应什么配置的车型我们就卖什么,订单用户等待的周期较长。”

据了解,北京市场上无论是自主、合资还是进口品牌的SUV车型卖得都不错。尤其是进口车市场,SUV占到整个北京进口车销量的80%,成为车市攫取高额利润的主要力量。

SUV车型的销售紧俏,直接导致了终端市场加价。如国产的途观、奥迪



卡宴加价30万元

Q5,和进口的保时捷卡宴、路虎揽胜等,均存在长期加价现象,其中揽胜最高加价60万元。

新华信日前发布的《2011年汽车流行趋势调查报告》中显示,消费者对SUV的支持率大幅上升,关注度首次超过三厢轿车,跃居“2011年最受欢迎车型”首位。分析人士认为,消费方向由轿车向同级别SUV转化的趋势极为突出,SUV已经实现了从边缘到主流的市场转变。

汽车营销专家委员会

随着中国SUV市场的不断升温,京城置换用户开始集中向SUV转移。“多元化的消费需求使SUV车型成为消费者第二辆车的购车首选。从北京市场来看,至少有60%的置换用户会选择SUV车型。”亚运村汽车交易市场副总经理颜景辉表示,SUV热销北京车市的背后,恰恰反映了消费需求的高端化趋势。

据中汽协最新公布的数据显示,今年上半年,SUV产销70.57万辆和71.16万辆,同比增长18.49%和20.58%,成为今年中国车市增速最快的细分市场。而北京市场在限牌令下,换购不仅成为京城经销商经营的中流砥柱,同时也直接拉高了消费者的购车预算,稀缺的京牌资源使消费者将目光更多投向SUV市场。



Q5 加价2万元

副秘书长田毅表示,SUV之所以能得到消费者的喜爱,一方面得益于其本身所具备的多样化内部空间、更好的道路通过性等传统特性,另一方面则是具备了轿车的乘坐舒适感、不错的动力并兼顾油耗,再加上个性、时尚的外形,满足了置换用户多元化的需求。“未来,一些以



途观加价1万-2.5万元

SUV为代表的中级车型充满了市场机会。”田毅说。

## 置换用户需求上升

“一号难求”导致京城消费者购车行为更慎重,同时人们购车的心理价位也在上升。”广汽丰田北京大区销售总监信俊峰表示,由

于置换可以避开摇号,因此该业务已经成为经销商们争夺的重点。

据不完全统计,仅2010年中国市场投放的全新及改款SUV车型就高达20余款,新车数量在乘用车细分市场中名列前茅。今年以来,众多厂商纷纷制定投放SUV策略。

记者发现,各经销商纷纷推出了置换业务。据信俊峰透露,目前广汽丰田在北京的11家4S店以统一模式开展二手车置换业务,通过梳理置换流程,减

少中间环节,提高二手车收购价格,目前在汉兰达的购买人群中,换购比例已达到70%以上。

在颜景辉看来,京城换车的周期已经从原来的4-5年逐渐减少到了3年左右,消费者对车辆的使用提出了更高要求。

来自乘联会的分析报告也显示,过去几年推动SUV市场快速发展的需求、收入、供给等方面的有利因素将在未来继续发挥作用,SUV市场将在相当长一段时间内保持销量和份额的双增长。

“相对于24万辆新增指标,北京500万辆在用车为新车市场提供了雄厚的置换资源,60%以上新车销售今后将依赖于置换需求。”颜景辉认为,目前置换用户大多属于二次购车,消费需求的多样性将会重构SUV市场,而SUV车型的热销不仅带动新车销售,增加存量资源,也成为企业一个盈利增长点。

本报记者 蓝朝晖 刘硕/文  
企业/供图

感受极致动力 体验美式豪华

## 详解凯迪拉克V Lab尊驾营

自今年5月开始的2011年凯迪拉克V Lab尊驾营正如火如荼地在全国各大城市激情上演。作为凯迪拉克V Lab高端试驾平台重要的一部分,V Lab尊驾营延续凯迪拉克的一贯品质,通过世界顶尖水准的驾控课程设置和接待服务,让消费者感受凯迪拉克贴心服务的尊崇礼遇和各款车型的极致动力。

凯迪拉克始终致力于为中国消费者提供专业、精彩、高品质的驾控体验,展现凯迪拉克的“V”精神——速度(Velocity)、胜利(Victory)和征服(Vanquishment)。

## 多層级的性能体验

V Lab尊驾营是凯迪拉克V Lab高端试驾平台组成之一,以全球培训课程为基准,模拟赛道体验,由专业教练进行指导,让消费者足不出户也能接受全球的专业驾驶培训。

凯迪拉克V Lab高端试驾平台共包括4个专业层次不断提升的试驾体验项目,为不同层级的消费者量身定做不同深度的驾乘体验。其中V Lab动力体验日提供日常城市路面的试驾体验,感受凯迪拉克



的车型如何游刃有余地处理各种城市道路。V Lab中国精英学院和全球精英学院则是踏上真正的专业赛道,在顶级课程的培训下,



用凯迪拉克车型感受极速魅力,体验动感激情。

V Lab尊驾营同时也结合不同车型的特性进行课程编排,让消费者能充分感受到每款车型的极致魅力。正如首次加盟V Lab尊驾营的双门轿跑凯迪拉克CTS

Coupe,加速狂飙项目将它3.6升SIDI全铝智能直喷发动机310匹马力、374牛·米扭矩、6.5秒0-100公里加速的顶级性能淋漓尽致

地发挥。直道加速和90度高速弯、180度U形弯的配合,充分展现出SLS赛威商务舒适和动感驾控的完美结合。

## 专业的一对一指导

凯迪拉克V Lab尊驾营除了出色的性能体验之外,最为消费者所称道的便是其为每位消费者量身定做的专业培训。国际专业教练根据每位消费者的不同需求,设计转化不同难度的赛道体验和训练,并一对一悉心指导。

同时,凯迪拉克还会聆听消费者的意见对V Lab尊驾营进行升级。今年

V Lab尊驾营加强了赛道体验的元素。如除了以往让人血脉贲张的试驾项目,还在全国各地构筑起凯迪拉克专属的V赛道,设置了SIDI直道、TCS弯、SK五连弯、e-AWD特种路段等不同路段,一方面严谨地测验了车迷们的驾驶技巧,一方面也让车迷们过足了飙车瘾。

## 尊贵的美式礼遇

V Lab尊驾营的专业培训和激情试驾让消费者倍感兴奋,而全程尊贵的凯迪拉克服务则让消费者感受到美式豪华的贴心。在精心布置的休闲体验

区,Xbox互动游戏为还未上场的车迷们提供了虚拟赛道的热身比赛;试驾路线演示区上,iPad工具的应用使现场试驾路线上一览无余。

除了试驾体验外,尊驾营还专门开辟了儿童区,让这些跟随父母一同前来的“小小动力发明家”在汽车城中过了一回赛车的瘾,并且画出心中梦想的酷车;而冷餐区里精美丰富的自助点心,为所有来尊驾营的客人带来可口的美味。犹如贴心的管家,让消费者感到舒适和享受。

同时,凯迪拉克在试驾车内外设置了两个摄像头,在SD卡以及VBox的精确配合下,实时记录下车辆疾驰的赛道轨迹,也留下了驾驶员车上的驾控表现,从独特的角度展现车手们尊驾营的车技。系统还会自动记录车手们试驾的加速度、制动距离、时间、转弯力等不同参数的精确测量数据。这让每一个参加尊驾营的车迷体验到了凯迪拉克独到的美式风范和与众不同的尊贵礼遇。