



在今年车市遇冷的大背景下,11月“冲量月”的市场表现如何,无疑让业内人士非常关注。对于目前是不是买车的最佳时机,在全国范围内不少媒体都不约而同地发表了自己的观点和评论。结合本土车市,我们也请来业内专家为消费者提供一些建议。 晚报记者 谢宽

买车可以出手了吗? 现在到年底都是购车好时机



进入11月以来,车市“活动频繁”,目的就是要用各种促销手段“逼迫”消费者出手。

从大方向看现在是不错的购车时机

11月份是不是买车的最佳时机,河南省汽车行业协会常务副会长蒋贡敏说,首先,2011年车市回归理性,全年车市保持5%左右的增长;其次,每年经销商都会在年底有一个冲量期,目的是为了完成厂家任务,不过往年这个时候冲量期比较短,大部分经销商在这个时候,已经完成了任务的80%以上,而今年情况不同,年初厂家定下的高任务,导致现在经销商销售压力加大,因此这段时间冲量,经销商不仅仅是为了完成任务,同时,也是为了消化库存。“从大的方向来看,目前买车是不错的时机。”蒋贡敏坦言。

有些经销商已经低于成本价在销售

冲量期就是价格最低的时候吗?蒋贡敏认为,在全年销售中冲量期要比其他月份价格更为松动,特别是今年冲量经销商得到了厂家的支持,也就是说今年是经销商和厂家一起在冲量,因此,今年很多经销商“放价”在20%左右,有些经销商甚至低于成本价在销售。

蒋贡敏说,为了吸引更多消费者,打破现有的僵局,郑州市内各汽车经销商都会在11月推出各种不同形式的促销活动。不过要提醒消费者的是,买车时不要盲目贪图优惠力度,售后服务也是必不可少的考虑因素。

【媒体视点】

11月负增长幅度或将加大

《南方都市报》

对于11月车市走势,乘联会专家显然不看好。从11月份情况看,一是10月份本身销量就“难看”,厂商不可能再有“雪藏”销量吐出,同时自垫资金执行的节能车型补贴能否再支撑下去也是问题,再加上11月份本是以往国家和企事业单位购买公务车高峰,但今年由于国家“三项经费整顿”、年底用财政费用购买公车将减少,以及今年中小企业财务困难加剧,企业购车也会减少等因素影响,11月份车市负增长幅度还会增大。

11月将有价格血战

《重庆商报》

结合今年车市的实际情况,专家预测,为了完成和超额全年销售任务,部分车商将在11月启动新一轮的价格大战,部分经销商因库存和任务量压力“放血”甩卖。80%以上4S店负责人均表示,11月公司将根据实际情况,启动新一轮的优惠促销活动,价格将达到全年的最低点。

11月上演“以价换量”

《北京商报》

对车市“十一”交易的冷淡,经销商们普遍认为,难以出现销量大范围的波动,因此对于急于拿到厂商年终返点的经销商而言,提前备战冲量势在必行,11月份“甩货”促销将集中上演。“从往年的经验来看,11月份将是经销商促销战的关键时期,大部分销售任务完成不好的经销商会采取降价措施,以换取销量。”一家上海通用的经销商透露,按照惯例,10月下旬车市销售情况如果仍没有太起色,京城车市将开始上演“以价换量”。

全时四驱 定义安全新标准

才能,我与生俱来。

我行 我路



自然吸气车型
使用93#汽油

2012款Forester森林人尊享 森林人 更自信
质保期3年或10万公里

斯巴鲁,传承别具特色的核心理念,不懈追求产品的高性能与品质,努力创造丰富的生活方式与体验,给您带来非比寻常的乐趣与信赖感。
斯巴鲁,思索未来,自信前行。

新FORESTER 森林人



河南首家通过授权A级4S店 中冀斯巴鲁河南裕华专卖
销售热线: 0371-60136486 60177386 地址: 郑州经济技术开发区第八大街与经北四路交叉口
中博展厅 地址: 郑汴路116号中博汽车广场 电话: 0371-66737553
网址: www.subaru-bj.com 客服电话: 400 818 4860 郑州中冀 0371-55612345

LEGACY 力狮 OUTBACK 傲虎 FORESTER 森林人 IMPREZA 翼豹 WRX 翼豹 TRIBECA 泰铂

省油 省钱 更省心
——奇瑞“三省”风暴 无忧乐享车生活



克油克“金”
挑战7.0L

瑞虎精英版
钜惠13000元



首付1万
轻松贷回家



科技A3
五星家轿



轻松驾驭
缤纷生活



河南通美
河南中润
河南新大陆

0371-53709988
0371-67259996
0371-65558899

CHERY Safe and Save www.chery.cn TEL: 400-883-8888