



从今年上半年市场情况看，不得不说高库存压力也已经开始影响豪华车市场。从本地几家豪车经销商反馈的信息看，尽管上半年车市销量保持了平稳增长态势，但库存压力逼得豪车市场不得不踏入“拼跌”时代。

【豪车】

大腕“拼跌”

奥迪、奔驰等老牌豪车价格直降 部分车型数十万元降幅令人咂舌



库存压力蔓延至豪车

在欧美经济陷入低迷之际，各品牌为完成任务，开始大力争斗中国市场，并于今年纷纷调高销售任务，更是加大了价格过百万元、大排量进口豪车的供应量，使得整个豪华车市场自今年4月份开始，就一片“降声”。

进入九月后，库存压力更迫使经销商大幅让利销售，但其效果并非如想象中那么明显，眼下各大豪华品牌库存车数量与去年同期相比接近翻倍，部分经销商库存与流动资金甚至亮起“黄灯”。

业内人士分析，目前市场上已经有豪华品牌经销商出现了资金链断裂风险，如果库

存继续增大，经营危机将出现。

豪车正经历大幅降价

多位专家预测，如果情况持续恶化，则豪车市场很有可能在下半年出现形势大逆转，去年加价销售的风光不再，转而进入相互砸价、恶性竞争的局面。

此外，我们走访各大豪华品牌经销商后也发现，以奥迪、奔驰、宝马为代表的老牌豪华车车价陆续松动，部分车型的降价幅度成就“史上最”，而在其打压下，英菲尼迪、雷克萨斯、讴歌等品牌竞争力显现出了严重的不足，不得已只能加入价格战。

此情此景对于消费者来说，绝对是天大的利好消息。另外，不光车价一个劲地往下降，部分品牌金融助购方案更加拉近了豪车与普通老百姓之间的距离。

值得一提的是，为了预热十一黄金周，郑州宝莲祥悦享BMW X1 99金融计划目前正如火如荼展开。据了解，该店推出的金融助购方案包括99双向方案：首付30%，即享1~4年逐年1.99%~4.99%利率；99三享方案：首付30%或40%，即可分别惠享1年1.99%或2年2.99%超轻利率，更可将车价的50%留作弹性余款期末支付。该店销售负责人表示，此番以超低首付、超轻月供将帮助不少消费者实现BMW梦想。

【中级车】

价格颠覆

马自达6、K5等降了几万元 用A级车的价儿能买个B级车



A级车俗称中级车，今年8月份，伴随着厂家推新车的脚步，A级车诸如上海大众朗逸、比亚迪速锐、北京现代朗动相继上市。如果说2011年是B级车的天下，那么2012年则是不折不扣的A级车年，全新上市的重型A级车超过10款，一时之间，A级车市场风云突起。

新车扎堆加把火

时间步入“金九银十”以来，A级车市场变得更加活跃。业内人士分析，对大多数人来说，A级车是首次购车的佳选。因此，业内有一个说法“得A级车市场者得天下”。另外，新车扎堆上市也为“金九银十”加了把火，但高库存与新车上市之间的矛盾仍让未来车市走向扑朔迷离。

一家美系车销售经理表示：“目前整个市场疲软，受高库存压力及市场大环境影响，新车密集上市也很难掀起购车热潮，现在新车上市都是旺丁不旺财，不像以前有人看也有人买。”

降价改写了市场

尽管市场巨大，但A级车也不是高枕无忧的。正如B级车受到豪华车挤压一样，A级车也正承受着B级车的价格压力。今年的“金九银十”，B级车大有颠覆A级车市场之势。“金九银十”以来，位居B级车的2012款老马自达6以14万元以下的惊人价格杀入，这仅仅相当于一款高端A级车的价格，再次将“A级车价格、B级车档次”的口号喊响，对消费者的吸引力不言而喻。而经过多重价格优惠的B级车很多最低成交价也在14万元之内，对A级车的分流明显。

越来越多的城市对B级车以上的中高级车型需求增加，而对A级车的需求日渐减少，市场影响力大减。

当然，A级车也在突破，新车不断加长、加大，配置更加丰厚豪华，力图向B级车靠拢，以前轴距2600mm就可以被称为是A级车，但现在至少有5款以上A级车已经达到2700mm，这是过去B级车的标准；原来在B级车上罕见的一键启动已经普遍地出现在A级车上，而7万元级别的速锐居然带遥控驾驶技术，动力总成配备TID，让人惊叹。



【SUV】

营销疯狂

居安思危，科帕奇等 SUV抛出“史上最强优惠”

来自乘联会的数据显示，今年1~7月全国SUV销售101万辆，同比增长31%，明显高于乘用车增长的平均水平，而其中城市SUV是增长的中坚力量。但汽车厂家明白，在目前愈来愈大的市场压力面前，局面可能随时改写，居安思危才能走得更长久。于是，雪佛兰科帕奇等车型在金九银十之际抛出史上最强优惠。

重磅炸弹冲击市场

在眼下的金秋九月，为了能抢得先机，完成自己的销量目标，不少汽车厂家和经销商纷纷出招，一场汽车促销大战已经开始。

日前，科帕奇启动“在一起·5000万购车共享基金”计划，无异于在竞争激烈的19万元以内价格区间投下了一颗重磅炸弹，将对以日韩产品为主的细分市场带来强大冲击。据河南新希望介绍，即日起至10月31日，消费者只需发送手机短信“科帕奇购车共享基金”至10690037430122，获取“购车基金代码”，购车时即可在科帕奇夏季特惠价基础上，再享立减万元优惠，优惠幅度将达3万元，一举下探至19万元以下，SUV市场为之震动。

分析人士普遍认为，SUV宽敞、气派、多

功能适合中国人的用车心理和使用需求，SUV已经实现了从边缘到主流的市场转变。作为美系SUV主力代表，雪佛兰科帕奇凭借2.4L大排量高效动力、专业SUV底盘和“7座大空间”的鲜明个性吸引了众多消费者的关注。

满足需求不惧风雨

高车外壳+轿车底盘，城市SUV可能仍给消费者这样的印象。但是，随着消费者的成熟，对都市使用和家庭出行的要求也越来越多样化，SUV一定不会是一个照猫画虎、炒作概念的细分市场，而是一个独立的专业化发展的汽车产品门类，并非常注重功能性。在这一细分市场中，雪佛兰科帕奇最与众不同，它提供7人座驾乘空间，并搭载了增

强型专业SUV底盘，是一个相对专业及具有个性化的选择。

如今，18.98万元的优惠入门价格，使科帕奇成为19万元以内仅有的2.4L排量SUV车型，可谓性价比优势明显。而23万元不到买辆一步到位的七座SUV，也绝对竞争力超值。最难得的是，第三排座椅完全不是摆设，足够两位身材普通的成年人乘坐。更何况，科帕奇还以空间、底盘动力和智能装备这三项都市SUV的关键参数而取胜，向消费者传递着城市高性能SUV的真实本质，有望成为城市SUV的高人气车型。

显然，无论市场如何，不管是强势还是弱势，只有不断提升竞争力，不断满足消费者的需求，市场的主动权才能牢牢抓在自己手中。