

新车鱼贯向上跳,库存压力比山大,价格厮杀向下走 中级车上演“越级”之战

库存“越级”超高

新车的大批量上市也促进了厂家对产能的快速提升。据东风标致河南神源汽车4S店市场部经理李博介绍,今年以来,经销商的库存压力都很大。以东风标致河南神源汽车4S店为例,正常情况下库存数量应保持在月销量的1.5倍左右,而今年库存数量基本都在月销量的2.5倍以上,这样的资金压力对于经销商的综合实力是个不小的考验。

采访中,一汽丰田某经销商也感叹,今年全年的工作主题就是“清库存”。由于年初由于多方原因致使厂家对今年的汽车市场有较好的预期,纷纷提升产能。但今年整体经济环境的持续低迷以及日系车品牌出现的种种问题,导致大量库存积压在经销商手中。目前,已经出现有外省经销商迫于资金压力以低于进价的“超低价”倾销给其他经销商,而这也成为当下这场“混战”中,较强实力经销商新生出的又一掘金渠道。

价格“越级”底线

相比新车和高库存的“越级”之道,今年中级车市的价格不得不用“野蛮越级”来形容。河南旭致荣威4S店市场部经理马丽静说,荣威550最高优惠达到5万元、而售价仅12.87万元的荣威350的年内最高优惠也达到了3万元,一举“越级”踏入了经济型车阵营。

类似荣威动辄优惠数万元的中级车型在今年比比皆是,这种曾经在豪华车市场也鲜见的大手笔,如今已成为中级车市场司空见惯的征战利器。

与此同时,以雪佛兰迈锐宝为代表的中高级车“勇士”们也纷纷“越级”俯身至中级车阵营。据悉经过二度调价后的雪佛兰迈锐宝2.0L的最低价被降至14.99万元,与中级车展开了激烈的“贴身肉搏”。

据相关数据显示,截至今年前10个月,中级车主力车型如别克凯越、一汽速腾、东风日产轩逸等均已超过去年同期销量,特别是长安福特福克斯凭借三厢和两厢两款重磅级车型“抢市”,目前销量已突破22万辆,距离销售冠军别克凯越的23.79万辆仅一步之遥。而消费者也乐得在这场“以价换量”的“混战”中得到实惠。这,就是今年的中级车市。



新车“越级”上市

所谓越级,就是超出了原本制定或已被默认的一个范围。在今年的中级车市场,改款新车对细分市场的重新定位便首当其冲的成为“越级”之道的实践者。

河南西城天道汽车销售服务有限公司销售经理张炯告诉记者,比如,今年改款上市后的新福克斯在外形、内饰、动力总成全面升级换代后与老款福克斯同时同网销售,老款福克斯更名为经典型福克斯。经典型福克斯以其中庸、沉稳、简洁的设计风格主打该细分市场稳健型消费群体。而新福克斯在内饰全面改款后,融入更多时尚、动感的设计元素,

搭载2.0升GDi汽油缸内直喷发动机和1.6升Ti-VCT双独立式凸轮轴可变正时发动机“越级登陆”轿跑细分市场。

“面对中级车市场消费人群属性的多元化,东风日产轩逸、一汽大众速腾、一汽捷达、东风雪铁龙世嘉等,都是以同一款车型通过升级换代用“越级登陆”的方式将细分市场再细分,进一步争取市场份额。同时也改变了长久以来车企“垂直换代”的固有模式,越来越多的“两代同堂”、“多代同堂”加入到“越级”这一阵营中来”。东风悦达起亚河南双盛专营店总经理彭勇如是说。

“10万元至15万元买什么车?”这是最近不少朋友在我耳边絮叨的内容。因为面对今年纷繁的中级车市场,我也眼晕!

今年前11个月,汽车厂家对中级车市场新车型推出的速度和数量堪称惊人,从欧美到日韩,再到日益强大的自主品牌,几乎每个品牌都有自己的中级车型,总数四五十款也有之。与此同时,产能的快速量化也让经销商的库存压力攀升至高位警戒线,而由此引发的一场旷日持久的“群殴”便从年初打到了年尾,而且在这场“混战”中,“越级”成为更多中级车厂商的重围利器。

记者 陈娟

2012中国汽车风云榜「激荡」系列报道

之 中级车



LUXGEN 纳智捷



纳智捷 MASTER CEO

整个世界,只款待两位。

置身以礼遇造就的座席,感受宁静的私享空间,掌握资讯就在弹指的从容。坐享一部前所未有的,智慧造就的座驾。尊崇与礼遇,来自于您大胆开创的格局。

献给开创者的大师之作,纳智捷 MASTER CEO。



独创后舱双座 President总裁级电动座椅



峰会私密隔屏 通电变色玻璃



专属投影屏幕 剧院投影仪



无缝智慧系统 Master Pad平板电脑



请扫描专享二维码,登陆 MASTER CEO车主专属网站了解更多详情。

荣天汽车生活馆 贵宾专线: 0371-55550101
地址: 郑州市中原路与西三环交叉口东南角

东安汽车生活馆 贵宾专线: 0371-55697888
地址: 郑州市花园北路与开元路交汇处河南省汽车贸易中心院内

宝驰汽车生活馆 贵宾专线: 0371-55023999
地址: 郑州市城东路与货栈街交叉口向南100米路东

MASTER CEO 尊贵专线: 400-651-8687 网址: www.dfyl-luxgen.com 官方微博: http://weibo.com/dfylluxgen

东风裕隆