

TOP 汽车 | 市场



洋车坐“专列”驶入郑州 今后咱买进口车更便宜

近日,郑州申建汽车整车进口口岸项目已正式获得国务院批准,目前口岸建设已进入规划选址阶段。不久的将来,进口的宝马、大众等名牌洋车将搭乘郑欧班列进入国内,郑州市民在家门口购买直接从国外原装进口汽车的愿望即将实现。 郑州晚报记者 谢宽

郑州整车进口口岸成功申建

据了解,目前我国已经批准的汽车进口口岸有大连、天津、上海、黄埔、钦州、福州、青岛、张家港、宁波共9个沿海口岸以及满洲里、新疆阿拉山口、霍尔果斯、深圳皇岗、北京首都国际机场共5个内陆口岸。郑州汽车整车进口口岸的成功申建,将是我国除北京以外的唯一一个内陆整车进口口岸。

岸的成功申建,将是我国除北京以外的唯一一个内陆整车进口口岸。

中原地区交通运输条件便利,物流发展快,聚集效力很大,加上郑欧班列的名牌影响力,郑州建设汽车整车进口口岸将会具有很强的带动作用。

老百姓买车将享大实惠

“郑州老百姓可以直接买到欧洲价,而不是港口的落地价或者是海关价,减少了中间环节,也就减少了费用。”郑州市汽车流通行业协会副会长吴大胜说,而且这样进口汽车的效率会大提升。

吴大胜还表示:未来,整车进口口岸规范运作后,对于省内销售的高端合资汽车,会有很大的影响,尤其是合资生产的高档SUV,通过郑欧班列运进来的汽车,将会有可能比合资汽车还要便宜。

口岸将带动进口车产业链

郑州国际陆港建设开发有限公司总经理赵文明告诉记者,郑州汽车整车进口口岸的获批,将给郑欧班列带来难得的发展机遇。郑州有了汽车整车进口口岸,郑欧班列也就有了运输进口汽车的“资本”和“通行证”,其跨国铁路货运班列业务将不断拓展和成熟,吸引力将愈发凸显。

而对于整个汽车消费市场来说,买车仅仅是开始,汽配、维修、服务也将应声而起,而物流、仓储也要跟上脚步。河南省科学院副院长张占仓表示,销售市场背后是更大的产业链空间,汽车保管代理、物流运输、维修售后及零配件的进口、加工、销售等一系列高附加值产业环环相扣,还将带动与此相关的金融投资等服务。

另悉,郑欧班列从7月开始,在运行时间上做了进一步调整,从原来每周三、周六下午发车,改成目前的每周三、周五上午。

“淡季购车看晚报”系列报道

市场:车市传统淡季即将来临
车商:大幅降价意在笼络客源
消费者:优惠幅度能否再给力些

车市淡不淡 “优惠”说了算

TOP 汽车大型品牌团购会即将上演
淡季买到全年最低价,这是真事
资讯热线:0371-67655767

进入7月,车市淡季逐渐显现。走访本地经销商及业内人士,大家一致认为,受天气原因及传统淡季的原因,购车的需求暂时被压制。为了“劝服”消费者出手,降价、送礼包、延长保修年限、金融助购政策、试驾会、品牌公众日等淡季营销手段逐步拉开阵势,一场车市价格大战一触即发。

此外,作为中原地区主流媒体,《郑州晚报·TOP汽车》一直心系购车人群,目前,正与多家品牌经销商联系,准备在接下来的车市传统淡季举行大型团购活动,争取让准车主们在淡季买到心仪、实惠的爱车。 郑州晚报记者 谢宽

优惠 不少市民购车有点“动心”

“对6月份的市场整体表现还算比较满意。”某销售经理说,最近消费者购车积极性还比较高,大半个月来,该店提车数量和订单数量已达100余台,虽然五一小长假对销量的拉动作用明显,但这个销售量与商家积极开展的

各项促销活动也有一定关系。

采访中车商们一致表示,总体来说对6月份,尤其是6月下旬的销售情况还算比较满意。但由于前半月车展促销力度较大,购买需求已得到释放,进入7月,目前整个汽车市场

的销售量正处于下滑趋势。

但也有市民打算继续再等。“虽然6月份的车展促销价格降了不少,但还是没有降到心中理想的价位。相信进入酷暑时节,车商应该还有大幅优惠。”正在看车的倪先生说。

市场 淡季将至商家降价招揽顾客

踏入7月份,汽车市场即步入了淡季。经销商们告诉记者,7月的车市表现平淡,而且,他们预计,车市低迷状态将持续到8月底。

为了刺激车市淡季的消费,不少经销商做出传统的促销手段,即车价下调。近日,记者从市内各大4S店了解到,为刺激即将到来的淡季,各店纷纷推出了多

种优惠促销活动,不少4S店还公开承诺,价格一降到底,确保全城最低。

“汽车市场上的这些促销活动,主要目的都是为了消化库存。”某品牌4S店工作人员告诉记者。据了解,目前该店车辆库存已达70余台,如再不想办法解决库存过大的现状,停车位不足都是一个很大的问题。

机会 这个时候买车最靠谱

针对车商库存增多、消费者持币观望等情况,有业内人士建议,买车不妨就等淡季,越淡越是好时机。

首先,淡季购车不再“提车难”,经过4、5、6月份的销售旺季,4S店由于物流资金等方面的原因货源紧张,容不得你挑三拣四,尤其是一些热销车型,经常会无奈地买回自己不是太满意的颜色、配置。而淡季很少有这样的情况,可以从容选择自己满意的车型。

其次,淡季购车更“实惠”,淡季销售情况不好,4S店会提供高于平时的优惠幅度来吸引消费者,也会多搞促销活动来吸引客户,其实促销赠送的装饰保养等优惠也很实用,一定程度上等同于现金优惠。

再次,淡季购车金融贷款更容易,现在不少厂家都推出“零利率、零手续费”的贷款活动,消费者在享受零利率贷款的同时,车价的优惠

一点也没少,如果在销售淡季申请金融贷款业务,审批会更容易。

除此之外,郑州市汽车流通行业协会副会长吴大胜认为,在夏季的汽车销售的淡季,汽车库存储备充足,车型颜色齐全,即使是平时供不应求的热销车也有现车可以提走。这对于消费者来说是个不错的购车时机,一举多得,淡季购车看准了该出手时就出手。

