



河南黄金周车市——

销量同比腰斩

信心却在恢复

□大河报·大河客户端记者 祁驿

每年的十一黄金周,都被视作车市“金九银十”的关键节点,然而今年的河南车市却呈现出不一样的情况。

一方面,经销商纷纷表示黄金周销量同比近乎“腰斩”,另一方面,从9月份开始的市場回暖和利润增长,让市场看到了回暖的趋势。



1 黄金周河南车市人气一般

“国庆期间最大的问题就是人气不足。”谈起黄金周车市,大部分本地经销商表示,和去年黄金周相比,今年的整体人气一般,“前3天出去旅游的比较多,后几天又下大雨,造成了我们每天到店只有八九批客户。”别克经销商说,由于人气不足,整个黄金周期间的销量也低于预期,只有20台左右;福特经销商则表示,7天只销售了10多辆车,而去年黄金周销量是30多辆。

不光美系车遇,韩系车经销商和德系车经销商也大多表示,今年黄金周市场热度不足,致使销量下滑较多;而自主品牌方面,无论吉利还是新能源品牌,相比去年同期都不理想。

就连热卖的日系车,这个假期的收成也不太好。一广汽本田经销商就表示,去年黄金周店内销量是116台,今年七天只销售了56台,“前两天我们还,后几天下雨没客户了”。广汽丰田经销商说,虽然无论汉兰达还是凯美瑞卖得都还可以,但他们也感受到了今年国庆车市的清淡。

只有豪华车呈现一片大好的局面,宝马经销商中德宝说,今年十一同比增长30%,5系和新能源都卖得不错;威佳奥迪负责人则表示,奥迪A6L销量在黄金周激增;奔驰和雷克萨斯更是持续增长。

2 四大原因使黄金周退热

四大原因使黄金周退热

本地车商普遍认为,今年黄金周出游人数大幅度增加,以及从10月4日开始的全省大范围降雨,是造成车市人气不旺的直接原因。

这个判断也得到了相关数据的支持,根据河南省文化和旅游厅发布的数据,今年国庆假期,全省游客总数同比增长7.2%,出省游、出境游的比例大幅度提高。旅游人数的大幅度增加,确实是黄金周河南车市人气一般的一个原因。

在消费者看来,优惠价格普遍回收,也造成了他们的持币待购。郑州市民汪珍珠假期里陪着老家的亲戚转了几天4S店,本来打算趁着“车市低迷”抄底的她却发现,虽然看车的人少,价格却并不像传说的那样达到“新车五折”的水平,不要说热销的汉兰达,就连暂时没有国六的飞度都要加钱购买。而一些买豪华车的消费者反映说,十一期间,他们看中的车型优惠不增反减。

“国五、国六车型切

换,导致一些消费者现在仍然处于观望期,这在一定程度上影响了今年十一的销售。”凯迪拉克经销商表示,国五、国六切换时已经透支了大部分车型销量,“现在我们该清的车卖完了,消费者却还期望以当时的价格买到新车。”

除此以外,也有经销商认为,由于今年的秋季大河车展放到了9月20日,购车者在国庆前不久,多了一个到处比价的场所,价格战过于惨烈,尤其是对河南的地市经销商来说,大河车展形成了局部时间的“虹吸”效应,也提前释放了不少黄金周的销量。

“我们走量的车,意向客户也受到了汽贸的影响。”别克经销商表示,热销的威朗和英朗,总是被做“汽车资源调配”的汽贸公司冲击,以低价“资源车”的噱头去吸引消费者,尤其是在十一期间到郑州购车的地市消费者,也造成了正规经销商销量下滑。

3 车市整体呈现回暖趋势

车市整体呈现回暖趋势

虽然今年黄金周河南车市热度不足,但对于大部分经销商来说,反而从中看到了一丝暖意。

一方面,各家经销商以“保利润”为首要目标,虽然销量同比是下滑的,但从9月开始,实际呈现的是增长趋势,相应的利润也比去年有所增长。而以“BBAL”为首的豪华品牌,更是销量和利润双双增长,大部分经销商已经切实感受到了车市在回暖。

另一方面,由于今年车市长期低迷,不少厂家都调整了政策。据不完全统计,2019年国庆假期前后一周,国内上市新车、预售新车共计达到了20款,但经销商的库存压力却在连续下降,这也给了经销商信心。

加上从9月开始,不断有支持汽车消费的政策推出,大部分河南本地经销商认为,在当前政策刺激下,汽车销量应该会逐渐向好。