

去年长沙人更愿意上半年买车,今年上半年厂商优惠力度将更大

# 买车过年已OUT 有钱就任性

以前在人们的印象中,一般每年买车的高峰期都是出现在下半年,尤其是接近过年的12月。但让人没有想到的是,现在长沙市民上半年购车比下半年更踊跃,去年上半年车市历史上第一次超过了下半年。

三湘都市报记者从权威渠道获悉,2014年长沙车市打破了传统的下半年售车高于上半年的格局,上半年新车上牌数为121470辆,比上年增长16%,而下半年的上牌数仅为115520辆,比上年仅增长8%,上半年上牌量首次高于下半年,比下半年多了5950辆,而且上半年车市增幅是下半年的两倍。

■记者 杨刚



“五一”的湖南车展是上半年购车、售车的最佳平台,它是名副其实的最能卖车的车展。

(资料图片)

## 【长沙车市正在发生转变】 上半年的市场表现要好于下半年

“与往年的12月比较,2014年12月的销量很不好”,长沙某品牌4S店市场经理接受记者采访时说,“往年我们12月底早就完成了任务,没有现车提了,而去年下半年,根本没有完成我们的销售任务。”

其实,这正是长沙车市在悄然发生的变化,上、下半年的车市正在实现市场逆转。

2012年长沙市上半年小车新增上牌为87717辆,同比增长7.9%,下半年为90839辆,同比增幅达到30.8%。从数量上看,长沙车市下半年多卖了3122辆,从增幅来看,下半年高于上半年22个百分点。这也是长沙车市多年来已经形成的规律。

然而,从2013年开始,长沙车市悄然发生着变化。2013年长沙上半年的新车上牌数上升到104686辆,同比增长19.3%;下半年的上牌新车为106410辆,同比增幅则减少到17.1%。从数量上看,上半年与下半年差距缩小为1724辆;从增幅上,上半年与下半年实现了市场逆转,比下半年多出了2个百分点。

数据显示,2014年,长沙全年上牌车辆为23.7万辆,同比增长12.1%,远高于全国的6.9%。同时,长沙每年有约15万辆车卖到了全省各市州,长沙的小汽车市场实际售车数为40万辆左右。正如前面写到的数据,去年长沙车市打破了传统的下半年新车销售高于上半年的市场格局,首次出现了下半年新车销售低于上半年的现象。

可见,长沙的车市格局从2014年发生了转变,上半年的市场好于下半年,已经成为不争的事实。虽然2015年车市面临着目前还难以预料的很多不确定因素,但可以预见的是,长沙车市保持2014年的增速是有希望的。业内人士认为,由于消费习惯的改变、销售手段的变化、上半年湖南车展的强势售车平台等因素,长沙汽车市场正在发生转变,去年上半年车市超过下半年的情况今年将仍然会出现,而且差距很可能还会进一步加大。

## 【消费者买车习惯也在悄然变化】 消费者购车很任性,想买就买

“金九银十”、“年底抄底”、“买车过年”……这些多年来在长沙形成的汽车消费规律,到底是如何发生转变的?上半年车市是如何逆袭下半年车市的?

“最主要的一个因素,就是消费习惯发生了变化”,湖南省汽车行业协会副会长马湘滨分析,以往消费者喜欢在上半年存钱、看车,再在下半年出手买车,或集中年底的奖金,在春节前买车回家过年。“现在这种消费习惯正在发生着变化,更多的消费者愿意在上半年买车。因为上半年有更多的新车型推出,同时金融购车政策也会很多,可以让消费者无需等到年底,就能享受到有车生活的便利。”

## 【经销商更重视上半年车市】 厂家为抢先机,优惠政策都提前到了上半年

“年底买车回家过年”一直是下半年车市的主要战场。但它的诸多弊端,也促使消费者放弃了年底购车的愿望,宁可等待来年再出手。

从事会计工作的黄万军,原本打算前年买辆SUV,但最后没有买成,只好租了一辆车回家。黄万军告诉记者,他一直关注自己中意的几款车型的价格,没想到从11月底开始,不但没有原来的优惠大,有的甚至还加了价,有的没有现车可提,“最后我只能放弃,今年春天再买,可以省一二月工资呢!”

其实,有黄先生这样想法的大有人在。业内人士表示,每年年底,很多消费者都会遇到优惠减少、购车加价、没有现车可提等问题。这样,不知不觉就形成

上海大众汽车中南大区总经理张宁彬接受记者采访时也表示,随着互联网时代的到来,移动互联网业务兴起,汽车市场正逐步迈入转型的关键期,消费者买车的行为也发生了很大变化。消费者购车过去往往会集中在节假日,而现在这种集中性越来越不明显;消费者的购买轨迹也发生了质的变化,过去往往用3个月时间选车,一个月时间决定,而现今随时随地可在网上查阅各种车型资料,将选车时间分布在每天的碎片时间中,一旦决定就可以马上买。

这一切,都将大大影响今后的汽车市场。

了一种不愿意年前购车的思潮,不少本来打算买车的消费者,都把购车计划后移到了第二年的春天。“还有一个很重要的因素影响着车市的变化,就是汽车竞争加剧。”马湘滨表示,以往都要到了下半年,车企才逐步推出相应的优惠政策,从2013年开始,汽车厂家为了抢先一步占领市场,都把优惠政策提前到了上半年。“2015年,由于市场竞争将更加激烈,汽车厂家这样的政策将会更加明显。”

汽车业内人士表示,随着长沙上下半年汽车市场正发生着改变,从4.5:5.5到5:5,再到现在的5.5:5,以后还将进一步加大,会出现6:4,长沙汽车经销商应该根据市场的变化更加重视上半年车市。

## 车市观察

### 真正的购车实惠是在上半年

2015年车市迎来了开门红。乘联会发布的销量数据显示,国内乘用车市场总体继续保持良好的发展势头,狭义乘用车市场1月销量为195万辆,同比增长13.5%。在整体市场相对平稳的格局下,各车企的销量表现抢眼,上海大众、一汽大众和上海通用继续领跑行业,分别售车205678辆、191531辆和160798辆。

不少曾接受记者采访的业内人士表示,车市低增速的新常态虽然不可避免,在湖南,首购消费者依然市场中占有绝对地位,他们对湖南车市保持

了绝对的信心。他们同时指出,随着汽车消费群体延续年轻化趋势,换购需求持续增长及汽车消费模式的逐步转变,乘用车市场将延续2014年增长趋势,汽车厂商需要在创新应变中把握机遇。

“从目前的车市来看,2015年长沙车市上半年依然会好于下半年”,马湘滨说,2014年长沙上、下半年车市发生了变化,2015年仍然将延续这个规律。从经济形势来看,今年下半年将更加严峻,因此,车企会进一步在上半年放量,拿出更多的优惠政策来抢占市场份额。

### “五一”在湖南车展买车价格最优惠

今年消费者到底在什么时候买车最合适呢?近日,有不少车友在本报的车友会QQ群里问:“什么时候买车最实惠呀?最近有不少的小车展,都说去他们的车展上买车价格最优惠,不知道这是不是真的?”

对每个精打细算的消费者来说,选择恰当的时机买辆自己喜欢的爱车,当然非常重要。因为在一定的时期内,总会有一个时间段,可以买到最实惠的车。现在一些所谓的小型车展,其实只是把少数几个品牌放在一起而进行一般性的促销活动,跟平时在4S店买车差别不大。

所以综合看来,大车展才有真正的大实惠。

3月9日在洲际大酒店召开新闻发布会的“中部第一展”——2015湖南车展4月29日至5月3日在湖南国际会展中心盛大举行,300多家企业将在车展上同台竞价,无疑是今年买车的最好时机。

因此,我们可以肯定:选在“五一”消费的黄金节点举办的湖南车展,无疑是汽车厂商施展品牌魅力和集中“放价”的最佳舞台,也是消费者赏车、购车的最佳平台。消费者在本次车展上,肯定可以买到全年价格最优惠的爱车。