

# 消费者不再观望 石家庄车市逐步回暖

## 目前降价空间并不大,旧款燃油车库存是主要促销目标

如同气温一样,进入4月的车市也逐步回暖。日前,记者在石家庄车市采访发现,消费者正在改变观望心态,购车意愿明显增强。市场人士预计,4月车市将进入平稳阶段,对消费者来说不失为购车好时机。

□文/图 本报记者 王力

### 现在降价空间并不大

日前,记者来到石家庄一家合资品牌4S店,虽然是工作日但店里顾客仍然不少,即使连绵的细雨也未能阻挡消费者进店看车的热情。

“您放心,买贵了随时来找我。”销售顾问小王正极力进行着保证,顾客犹豫之中还是签下了订单。送走顾客后,小王告诉记者,这是进入4月以来的第二个订单了,总体来说石家庄受外地价格战的影响不大,刚刚过去的3月店里圆满完成了厂家的销售任务,预计4月的市场也不会差。

在一家新能源汽车直营店,刚刚订车的刘先生对记者说,本来3月初就想买车,听说很多车都在大降价,就想等等看。后来发现实际车价没有什么变化,就不想再等了。“3月有的个别车型降价力度较大,所以很多顾客都在观望,但是之前很多持观望态度的顾客最近都订了车。”一位销售人员对记者表示。

“车价都是根据市场供求来定价,卖不掉总归要降价,卖得好也不会便宜到哪里去。”一位资深销售人员告诉记者,“现在降价空间并不大,很多车应该是没什么降价空间了,真的亏本卖是不可能的。该挤的水分早就挤完了,哪还有什么好几万元的优惠。”

### 库存车是促销主要目标

记者采访中发现,市场正如上面这位资深销售人员所说,近来车价并没有外界想象的那样剧烈变化,所谓的



■消费者在选购一款汽车。

大降价只是个别车型或者是营销手段。从各品牌的促销政策来看,清理旧款燃油车库存是目前车市促销的主要目标。

一位合资品牌4S店销售顾问对记者说,目前店内的特价车比春节前多优惠了8000元,就是为了清理国六A的库存车,“价格很合适,也不影响上牌,就剩最后两辆了”,他极力向记者推销。

一家豪华品牌4S店总经理对记者说,目前他的店内车型都是国六B排放标准,所以促销压力不大。因为今年7月国六B排放标准开始实施,那些动辄数万元优惠的车型,往往都是滞销车或国六A排放标准的车型,而热销车型的降价幅度并不大。

据了解,为打消消费者的顾虑,有一些4S店打起了“保价”牌。所谓保价,是指汽车品牌承诺,如果在规定时间内所购车型官方售价有降价情形,车企将主动退还差价。

在一家打出“保价”宣传标语的新能源汽车4S店,记者发现看车、试驾的顾客很多。一位销售顾问谈到车价时告诉记者,汽车厂家的价格政策很透明,承诺90天“保价”,这样可以稳定顾客的预期,也是一种形式的促销。他乐观地说,3月销量同比有增长,预计4月的销量会更好。

### 4月车市进入平稳阶段

什么时候买车最合适?这似乎是车市永恒的话题。

业内人士指出,消费者普遍存在买涨不买跌的心态,当降价变成车市潮流,消费者就会考虑车价会不会有继续下降的可能性,等待价格稳定下来再买车。与此同时,很多车企和经销商营销过程中充满“套路”,使得很多所谓的“降价”打了很多折扣。

乘联会秘书长崔东树分析,目前全国车企促销鱼龙混杂,对车市影响不利,也确实有消费者“买涨不买跌”,在进行观望。他认为,4月车市将进入平稳阶段,不会蔓延成为长期降价潮。

近日,中国汽车工业协会发文指出:“价格战不是长久之计,汽车市场应尽快回归正常秩序。降价处理库存,适当回收成本是正常经营措施,但不能因此沦为价格战”。

值得注意的是,4月中旬的上海车展将迎来一大批新车上市,而新车上市前后厂家将对旧款车型进行促销,对消费者来说不失为购车好时机。

### ⊕ 车主课堂

## 雨水洗车其实在毁车

随着气温回升降水增多,有许多人喜欢在大雨天把爱车停在户外淋雨,车身看着似乎更干净了。但这真的不会出问题吗?雨后要洗车吗?

首先要明确的是:下雨≠洗车。所以大雨过后,该洗车还是要洗。靠下雨洗车,不仅洗不干净,还会对车辆造成伤害。

### 一、雨水会对车漆造成伤害

雨水本身就具有一定的酸性,在降落过程中,又附着了空气中的杂质、灰尘颗粒,下雨之后,车身漆面上的雨水虽然会蒸发,但酸性物质仍然残留在车漆表面,时间久了就会腐蚀车身漆面。

另外,经过雨水的冲刷,车身表面乍一看很干净,但其实有很多脏东西粘附在车身上,甚至比下雨前粘附得更紧密。

### 二、砂石易导致漆面划痕

雨后车身表面会残留很多细小的砂石和灰尘,若不及时清理,就会在门缝、窗缝等缝隙处累积,时间久了会变得很难清除。

有些车主还会在雨后用抹布随手擦拭车身,这一过程中,车身表面细小坚硬的颗粒极易损伤车漆,时间久了,就会发现车身表面有很多刮痕。

### 三、底盘泥泞易生锈

雨天无论是否涉水行车,都会有泥水、细小砂石附着在车辆底盘上,而这也正是常常被忽视的地方。若是长期不对底盘进行清理,很容易导致底盘金属生锈氧化,从而造成安全隐患。

除了以上这些提到的情况,雨水其实还会对车辆很多细节部位造成影响。

比如雨天里雨水容易进入到大灯里,若不及时清理就会变成水雾,改变大灯光线的照射方向,影响行车驾驶安全。(马峰)

# 新能源商用车销售量稳步增长

新华社北京3月31日电 《经济参考报》3月31日刊发文章《新能源商用车销售量稳步增长》。文章称,3月28日-29日,首届中国商用车论坛在湖北十堰举办。本届论坛以“应变 求变 谋变——共创商用车发展新局面”为主题,旨在联合能源、交通、信息等各方力量,共同探讨商用车产业发展趋势,推动商用车高质量发展。

东风汽车集团有限公司总经理助理、东风商用车有限公司董事长周先鹏表示,当前商用车正处在转型升级的关键阶段,在政策引导下,产业重点向绿色低碳、合规高效、创新发展方向转型,同时也在加速向新能源化、智能化方向转型。并且,在产业链深度融合发展趋势下,资源整合能力成为企业未来的核心竞争力,后市场成为行业竞争的新赛道。

“我国乘用车已经迈进电动化、智能化发展的快车道,城市公交、客车也全面实现了电动化,为商用车的转型提供了可借鉴的经验。”中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋说,“据不完全统计,2020年商用车重点企业营业收入突破6000亿元。近几年工信部加快推进城市公共领域车辆全面电动化先行区试点,以及氢能产业示范城市群建设,为商用车电动化和多种能源体系发展开辟了道路。”

中国科学院院士、清华大学教授欧阳明高指出,新能源重卡目前总体看有三条技术路线:换电、氢燃料电池、零碳内燃机混合动力重卡,其中零碳内燃机包括氢内燃机、甲醇内燃机,还有

生物柴油内燃机等。去年新能源重卡销量共2.5万辆,换电重卡约1.5万辆,燃料电池汽车约1500辆。

“预计2025年,新能源重卡的市场渗透率将超过10%,2030年会接近50%。其中,纯电重卡预计2030年将占到新能源重卡的70%,达到35万辆,其中换电重卡占纯电重卡的70%-80%。另外,我们希望燃料电池汽车到2025年年销量达到2万辆,2030年希望到10万辆。”欧阳明高说。

中国汽车工业协会副秘书长李邵华表示,2022年我国新能源商用车累计销售33.8万辆,同比增长78.9%,新能源货车销量稳步上升,增长翻倍。

值得关注的是,2022年我国商用车出口58.2万辆,同比增长44.9%,其中客车出口6.3万辆,同比增长22.2%,货车出口51.9万辆,同比增长48.9%。“我国商用车发展产品力和品牌力逐步提升,海外市场认可度增强,未来中国商用车海外市场的发展值得期待。”李邵华表示。

国家信息中心信息化和产业发展部副处长、商用车市场研究组组长谢国平认为,未来中国商用车保有量仍然有非常大的增长空间,商用车产业的增长模式必须由数量型转向价值型。

“构建商用车新的发展格局,要依赖高端化、智能化、低碳化、轻量化、专业化、定制化、国际化和后市场,以及多种多样的商业模式。”谢国平说。

(记者 袁小康)