

优惠取消 政策调整 小车市场何去何从?

由于低碳、环保、节能等特点,小排量车型一直是我国汽车消费趋势转型的目标和方向。从2009年开始的小排量车购置税优惠政策,以及随后出现的汽车下乡补贴、以旧换新补贴等消费鼓励政策,为车市的“绿化”起到了明显的推动作用。

然而,进入2011年,这三项政策都退出了历史舞台,取而代之的是优惠幅度相对不那么显著的节能汽车补助和车船税的调整。那么,在接下来的市场竞争中,没有了政策引导的小车市场还能继续保持较高的市场份额吗?

政策引导 消费价值观成功转型

在购置税优惠等政策大力“绿化”车市的过程中,小排量车的市场表现取得了明显的提升。数据显示,2009年,1.6L及以下排量车型销量同比增长一倍,而1.0L-1.6L排量车型则赢得了该年度车市的最高市场荣誉,整体市场份额提升高达7.03%,且该级别车型长期处于脱销状态。2010年,虽然购置税优惠政策力度缩小,但小排量车市场依然火爆,截至年底,1.6L及以下车型市占率上升至70%左右。

目前,随着几项鼓励、优惠政策的取消,小车市场的增长是否将戛然而止呢?最新一项调查仍然显示,目前有购车计划的所有消费者中,首选小排量车的仍然占到了70%以上。由此可以看出,政策对车市的“绿化”已经起到了明显的作用,消费者“首选小排量车”的观念正在逐渐确立,小车市场的继续火爆已成定局。

除了国家政策的支持之外,整体汽车销售的重点也发生了潜移默化的变革。之前汽车销售集中于一线城市,目前汽车销售网已经向二三线城市拓展延伸,而对二三线城市用户在购车能力方面的分析来看,这些用户相比中高端车型,更趋向于中小型,包括微型汽车的购买,这也为小型车开辟更为广阔的销售市场的同时,小型车之间的市场竞争也将更加激烈。

相对于整体市场来说,二、三线城市的消费者对小排量车的购买趋势更为明显。由于产品需求更趋向于实用化,以及平均消费水平和油耗敏感性等方面的限制,二、三线城市消费者首选小排量车的比例超越整体水平,达到了85%左右。

以老牌劲旅东风日产为例,随着其以大中城市为中心,以二三线城市为辐射的营销策略推进,骊威车型

品质至上 精品小车愈加受宠

根据公安部2010年上牌量的分析统计,车型价格7-9万这个区间是现阶段小车型的销售黄金档线,像目前热销的骊威、飞度等都在这个价格区间。其中,新骊威家族自去年3月上市以来,月均销量一直保持在万台左右,并在华北、华南、东北等细分市场位列第一名,可见消费者对小排量精品车型的追捧。

除了燃油经济性外,消费者对小型车品质的关注,主要集中在安全性、空间利用率以及舒适度等方面。在笔者的走访调查中,一位“准爸爸”消费者表示,在综合比较了市面上10万元左右自动挡车型在安全性、空间舒适度等方面的表现后,他选择了目前正在市场热销的骊威劲悦版1.6GI AT全能型。除了9.58万元的价格满足预算要求和出色的燃油经济性外,这款车在舒适度和安全性方面的突出表现也令他非常满意。

骊威2600mm的超长轴距也摆脱了大家对A0级车“小气”的普遍印象,并且,将后排座椅放倒后,行李空间最大可达1548升,“不管是小宝的婴儿车还是以后一



在各个区域市场频传捷报,在竞争激烈、暗流涌动的细分市场,长期保持着稳固的市场销量,冷然不惧、持续坚挺。

新骊威家族不仅拥有大气硬朗且动感的外观、宽敞舒适及灵活多变的内部空间、高效强劲的动力组合,为消费者创造出更多的驾乘享受,而且,丰富的全系列车型,使其发挥“多面手”实力,充分适应各种不同应用场合,全面满足不同用户需求。拓展了消费者的购车选择,并助其兼顾家居生活与商务活动。

多数业内人士也表示,“虽然小型车消费者对于价格更为敏感,但由于小排量车型总价较低,而且相对于油价的不断上涨而言,燃油经济性较好的小排量车型从长远看使用成本也较低,因此取消购置税优惠等政策并不会降低消费者购买小排量汽车的热情。”

一家三口出游都可以安排的妥妥当当。”这位消费者一脸幸福地说道,“而且,在安全性方面,骊威还拥有BA辅助刹车系统、脉冲控制减震器、区域组合车身等丰富的安全配置,可以充分保障家人的出行安全。”

对于消费者心态的转变,东风日产某4S店的销售人员也坦言:“在价格和品牌差不多的情况下,现在小型车消费者的确更加重视车型的安全性和舒适度了。虽然今年购置税优惠政策取消了,但是到店体验骊威车型的消费者却丝毫没有减少。”

消费理性 养车成本细考量

除了品质优势外,精品小型车小巧灵动、价格实惠的特点也是其备受欢迎的重要原因。2010年对于中国车市而言可谓跌宕起伏,物价不断上涨及油价的几经上调,使得高昂的养车成本成为众多车主的心头病。因此,更多的消费者将目光投向了精品小车阵营,10万元的价格以及过硬的产品品质,使其成为高物价经济环境下的优胜者。

据相关调查显示,在今年的小排量车型购买者中,新生代人群的比例超过了60%。收入水平统计显示,他们中超过40%的人年收入不到10万元。也就是说,在今年小排量车型的市场井喷中,很大比例的消费者是谨慎消费的。他们在买车前算清了车外价,可以说有效的规避了巨大的养车包袱,毕竟买车的花费是一次性的,但养车的费用可是一直不断的。

所谓车外价,就是消费者购车后的适用成本,包括了各种税款、保险费、汽油费、停车费、过路过桥费、保养维修费、违章罚款等。其中税款、保险、停车费等都是固定的,违章罚款也不是所有人都需要负担的,所以我们要重点考虑的,就是汽油费、路桥费以及维修保养费等支出。

根据专营店提供的数据,一般精品小车的养护价格每个月2000元左右,其中新骊威家族的养护成本较低,每个月大概控制在1500元。一个月仅需1500元左右,便可开着自己的爱车享受生活,可见精品小车实力不俗。

如果说养车成本还是消费者可控的因素,那么日渐拥堵的交通环境就实在是向着不可控的方向发展。目前,我国的城市人口密度和车辆密度都已经达到了相当高的程度,给城市交通带来了很大压力,从南京到北京,从广州到西安,很多城市都饱受堵车之苦。而两厢车由于其短小精悍的特点,显然更适合我国国情。

从汽车消费的角度看,由于小型车消费者多为第一次购车,因此往往会对市场上所有的车型都做细致比较后才会慎重出手。这表示国人汽车消费观正在不断成熟和理性,同时,这种现象也在促使各汽车厂商更加重视消费者需求,不断提升配置水平。可以看出,在消费者和厂商的合力推动下,以骊威、POLO等车型为代表的精品小车市场必将继续保持良性发展。

