

车市客流陡升,经销商却表示无车可卖

疫情影响下,海外车企纷纷暂时停工,4月买进口车可能多掏钱

本报记者 王静

最近,提振汽车消费政策暖风频吹。其中,杭州就宣布今年将一次性增加2万个小客车指标。好消息接连出台,汽车市场反应迅猛,看车人数骤增,购买意愿明显增强。不过,一个明显反差是,经销商如今却频频表示无车可卖。

是真的断货,还是惜售,消费者是“雾里看花”。最近几天,钱江晚报小时新闻记者蹲点探访多家4S店,为你揭开迷雾下的真实车市。



政策助力车市明显回暖 有4S店客流同比增长了50%

周一下午4点半,工作日,天空中还下着小雨,杭州捷骏奥迪4S店里仍有四五批客户戴着口罩在看车谈判。展厅里新车、品鉴二手车停得满满当当;销售顾问有的忙着接待,有的忙着回访,电话声此起彼伏,丝毫没有要下班的意思。

销售经理小徐告诉记者,客流比去年同期还增长了不少,往年3月大约一个月有600组客户,而今年到30日为止,已经有将近900组客户了。尤其最近这段时间,客户更是频频到店,很多还都是首次到店的新增客户。

其实,从上周开始,各大汽车经销商客流都有了明显回升——

雷克萨斯元通江滨店单天能有30批左右客户到店,接近去年同期的九成,高出去年年底的客流量;米家别克3月客流已同比增长了8%,订单量与去年持平;沃尔沃浙江元通元瑞店周末两天的客流在100批左右,订单也恢复到了去年同期……种种迹象,似乎都给人传达这样的信息:疲态的车市已从疫情中渐渐恢复过来了。

车市回暖,显然跟最近提振汽车消费的相关政策不无关系。

比如,商务部就明确表示鼓励各地结合本地实际情况,出台促进新能源车汽车消费、开展汽车以旧换新等措施,进一步稳定和扩大汽车消费;浙江省发改委等7部委联合印发了《浙江省促进汽车消费的若干意见(2020-2022年)》,建议实施汽车“以旧换新”、加强老旧汽车强制报废管理、鼓励有序放宽汽车限购等措施;杭州市则发布了《关于2020年一次性增加小客车指标的配置公

告》,宣布2020年将一次性增加2万个小客车指标。对此,交通专家、浙江工业大学教授吴伟强接受采访时表示,浙江省出台促进汽车消费的措施,可以说是全方位的。作为国民经济的支柱产业,重燃汽车消费,将给市场带来相当大的活力。汽车产业链很长,覆盖面很广,通过这一系列政策扩大销售后,既能促进汽车行业的快速发展,同时会带动相关产业的发展,“救市”效果将显著。

不过,受上半个月车市整体状况拖累,车市的3月成交量还不能完全恢复。浙江米家集团总裁张建业介绍说:“考虑当前复工复产节奏,以及一季度被抑制需求的后移,预计汽车3月销售同比降幅将有望收窄,二季度销售同比将明显回暖,但车市完全恢复运转,尚需时日。”

想买买不到,可能还要涨价 疫情致海外车企纷纷关停工厂

车市回暖是事实。不过,在不少车友看来,当前用“太火热了”形容都已经不为过了。

张先生看中了一款外白内红的奔驰C Coupe。上周六上午,他在奔驰鹏龙之奔打听到有现车,和销售顾问约好下午来店看车。下午到店却被告知,已经被另一位顾客订走了,而且对方没看车没到店直接打款付了定金。“进口车已经紧俏到这种地步了吗?连车也不看了?”张先生有点郁闷,心中嘀咕,是不是4S店的“饥饿营销”?

或许,在未来的一段时间,想买车的你,也会碰这种买不到车的尴尬事。直接诱因则是,国外疫情的严峻形势。

据了解,大众集团从3月16日起已经连续暂停位于美国、西班牙、葡萄牙、斯洛伐克和意大利的大众品牌工厂,生产奥迪品牌的

比利时、德国、匈牙利、墨西哥工厂也都在3月20日关停;宝马上周末正式停产欧洲和南非工厂至4月19日;通用也宣布关闭北美工厂两周……据不完全统计,包括戴姆勒、菲亚特克莱斯勒集团、标致雪铁龙集团等在内的12家海外车企已经关停或计划关停的工厂超过108家。

专注于进口车的流通平台“卖好车”创始人金刚介绍说,原本受国五切换国六影响,一批进口车就断档了,现在受疫情影响,形势更加严峻,进口车缺口进一步扩大。

4S店内的进口车也濒临缺货。据销售经理小徐透露,目前捷骏奥迪如Q7、A5、A6、A7等进口车型总共仅有20多辆的库存,相对来说,优惠比年前减少了不少。“后续我们进口车的订单就不能接了,因为也不能给予准确的交付时间。”奔驰、宝马、捷豹路虎等进口车的情况也类似。

部分国产车某些零配件也是进口的,因此也同样面临着断供。华晨宝马沈阳工厂日前发出产能调整的通知:沈阳工厂原有1、2月配额订单推迟到3、4月生产,而3、4月份的订单生产任务也将顺延。

敏感的业内人士已经隐隐嗅到了涨价的气息。金刚判断,进口车4月份将迎来集体涨价。而钱江晚报·小时新闻记者获悉,宝马3系、X3等车型的优惠幅度也已收窄。奔驰情况也类似,以奔驰C260L为例:经销商透露,目前C260L3月份优惠6万多,4月份可能只有5万多了。

“当然,也不排除有些经销商要营造‘缺货惜售’的假象借机涨价,消费者在选购过程中要注意分辨。”业内人士建议说,如果正考虑买车的话,可多跑几家,多问多比较,多备几个车型,这样不至于为了急下单而多掏冤枉钱。