



车市快讯

吉利新能源新春购车嘉年华 石家庄站圆满落幕



本报讯(易旭辉)1月17日,吉利新能源新春购车嘉年华石家庄站在勒泰落幕,活动是吉利新能源厂家携手经销商为广大消费者打造的一场饕餮盛宴,目的是让广大吉利新能源车主们切实了解产品性能、行驶感受、感受吉利新能源汽车的魅力和周到服务,并以超优惠的价格圆一个购车梦,当天活动共完成117个订单。

现场,不仅有优惠的购车政策、不间断的抽奖互动,更有精彩的舞蹈演绎和精致美味茶歇糕点。现场通过微信红包雨吉祥贺语、动感单车等游戏,拉近了与消费者的距离。在各种互动环节中,大家对吉利新能源的产品有了更高层次的认知,并对吉利新能源产品的综合实力一致好评,实力打call!

吉利新能源凭借精致的造车工艺与一流的营销服务为支撑,不断满足用户的需求,用实际行动进一步诠释“关爱在细微处”的服务理念。通过活动的圆满举办,提升了消费者对吉利新能源品牌和产品认知度,意向用户的购买欲进一步提升。



2018

新年伊始,各大车企陆续发布了2018年销量成绩单。虽然中国车市出现了28年来的首次负增长,但仍有不少企业通过老款产品更新换代以及布局新产品来增加竞争力,在2018年取得了不错的业绩。

车企销量成绩单出炉

奥迪 超66万辆

奥迪全球2018年全年销量1812500台,相比2017年降低3.5%。在中国市场,奥迪全年销售663049辆,同比增长10.9%。其中,由于中国市场对奥迪本土化生产的高端车型需求增长,奥迪A4L全年在华交付量达到163279辆,同比增长42.6%,位居奥迪品牌全年销量首位。

宝马 近64万辆

2018年,宝马集团在全球范围共销售超过249万辆BMW、MINI和劳斯莱斯汽车。与此同时,在中国销量达到639953辆,同比增长7.7%,这是宝马自1994年正式进入中国市场以来最好销量纪录,如今在华累计销量已超过400万辆。

BMW车型在各主要细分市场均保持增长。新BMW 5系全年累计销量超过16万辆,同比增长29.4%;BMW 3系家族全年累计销量超过15万辆,同比增长5%。刚刚迎来全新换代的BMW X5全年累计销售超4.1万辆,保持细分市场领先地位。

奔驰 超67万辆

2018年,梅赛德斯-奔驰及Smart品牌在全球范围内共售出超过240万辆新车。在中国市场,共交付674125台新车,同比增长10.3%。

2018年,梅赛德斯-奔驰SUV车型成为增长主力,占据全球总销量超过1/3的份额,GLC SUV、GLA SUV车型表现尤为突出。而在中国市场,轿车系列产品实现了20%以上的增长,占据整体销量的半壁江山。

一汽-大众 超205万辆

2018年,一汽-大众全年累计终端销量突破205万辆,同比增长2.6%。其中,大众品牌终端销售1391088辆,市场份额提升至6.1%。2018年是大众品牌SUV战略的元年,探歌和探岳两大车型自上市便收获市场好评,T-ROC探歌上市5个月贡献销量3.65万辆,TAYRON探岳上市3个月累计销售0.88万辆。

上汽大众 超206万辆

上汽大众2018年完成销售2065077辆,位列国内汽车市场销量第一,并连续四年蝉联乘用车市场销量冠军。其中,大众品牌全年销售171.3万辆,斯柯达品牌全年销售35.2万辆。2018年,全新一代朗逸、全新凌渡、全新一代帕萨特等多款主流轿车产品焕新升级,产品结构进一步优化。值得一提的是,2018年上汽大众的品牌展厅在主流合资汽车品牌中率先突破1000家。

日产 超156万辆

日产汽车2018年全年累计销量为1563986台,同比增长2.9%。旗下轩逸、奇骏、逍客和天籁以及启辰D60、T60、T70与T90为日产汽车乘用车事业板块核心车型。2018年,在“日产智行(Nissan Intelligent Mobility)”的愿景下,日产汽车面向中国市场推出了两款纯电动车型。同时,智能网联系统已成功搭载到东风日产和东风启辰的核心车型上,并计划扩展到其他品牌。此外,ProPI-LOT智驾控制辅助驾驶技术也将于2019年导入中国市场。

广汽丰田 涨32%

广汽丰田2018年实现销量580337台,同比增长32%,增幅比乘用车市场高出30多个百分点。其中,全新第八代凯美瑞首年销量近16万台;雷凌家族全年销量首次突破20万台;全新汉兰达全年销量再次突破10万台,市占率稳居大中型SUV细分市场NO.1。

吉利 破150万辆

吉利汽车2018年全年累计销量达1500838辆,同比增长约20.3%,实现了吉利汽车发展史上首次年销突破150万辆的跨越,位居中国品牌乘用车销量第一。纵观吉利2018年销量,近10款车型月销过万,并保持轿车和SUV“两条腿走路”的均衡发展态势。领克2018年销量超过12万台。

长城 超105万辆

2018年长城汽车共销售新车105.3万辆,连续第三年突破百万销量大关。其中,哈弗、WEY和长城皮卡以76.61万辆、13.95万辆和13.8万辆的成绩,分别夺得2018年SUV、中国豪华SUV和皮卡市场销量冠军。2018年,长城汽车的产品结构发生改变,新推出的哈弗F5、哈弗F7和WEY VV6等车型的占比逐渐攀升,产品价格向更高区间发展。

上汽乘用车 涨34%

荣威和名爵品牌全年完成整车销售70.19万辆,同比增长34.45%。其中,新能源车销量达9.6万辆,同比翻番,插电混动荣威eRX5、e6以及纯电动Ei5均已成为新能源市场的明星车型,树立了上汽新能源中高端的品牌形象。(张凯)

“零首付”“一折购” 买车背后暗藏猫腻



“一成首付就能把车开回家!”“零首付、免担保、轻松购车”……广告对于资金不是很宽裕但又想买车的消费者有很大的诱惑力。

记者近日采访发现,有消费者因相信“零首付”“一折购”,最终多付几万元乃至十几万元的购车款;有消费者在不知情的情况下,贷款买车变成了融资租赁;还有消费者掉进“套路贷”的泥潭,损失惨重。

根据《关于调整汽车贷款有关政策的通知》,自2018年1月1日起,自用传统动力汽车贷款最高发放比例为80%,商用传统动力汽车贷款最高发放比例为70%;自用新能源汽车贷款最高发放比例为85%,商用新能源汽车贷款最高发放比例为75%;二手车贷款最高发放比例为70%。

那么,一些商家宣称的一成首付甚至零首付买车靠谱吗?中国消法研究会副秘书长陈音江对记者表示,有的可能是诈骗,去年4月,深圳龙岗警方就打掉了以“零首付”购车为噱头的犯罪团伙;有的确实是由汽车经销商垫资,通过“零首付”“一折购”方式来吸引消费者购车;更多的可能是采用融资租赁模式。

据了解,融资租赁是一种“以租代购”的汽车销售方式,租赁期间,消费者享有使用权,并分期支付租金。租期结束后,消费者可选择拥有该车所有权,也可以由商家收回其残值,或者更换其他车型继续租赁。在业内人士看来,该模式绕开首付限制规定,可以让消费者用更少的资金买到车。

但中国政法大学民商经济法学院教授孙颖表示,目前有的消费者本想以银行按揭的方式购买车辆,却在未被告知的情况下,被汽车经销商办成了融资租赁业务。“还有部分商家夸大它的好处,让消费者签订融资租赁合同,结果让消费者付出远高于银行利息的租金。‘以租代购’模式在我国还处于发展阶段,由于缺乏行业准则,亦没有法律法规约束引导,导致屡有消费者被骗的情况出现。”

据报道,李女士等消费者在线下与二手车商谈好价格购买汽车,二手车商再推荐优信二手车平台为消费者进行贷款分期。后期还贷过程中,消费者发现实际贷款金额要比自己贷金额多出两三万元不等。这些消费者在与优信交涉过程中发现,自己与优信签的合同原来是融资租赁合同,车辆产权属于优信。

“通过融资租赁买车的消费者一旦违约,没有按时交租赁费用,租赁公司有权把这汽车收回去。不仅如此,消费者还可能承担违约金等。遇到这类纠纷,走法律渠道维权并非易事。”陈音江提醒消费者,在买车需要贷款时,一定要仔细看合同内容。(杨召奎)