

加力支持“两新”
激发市场活力

“以旧换新政策大概带动销量提升了30%。”上周末,比亚迪王朝江门中溢4S店总经理董忠远表示,“来咨询的客户很多,‘金九银十’月均销量约140辆,周末客流日均20批次。”
上周,记者走访江门汽车市场发现,在以旧换新政策带动下,今年的“金九银十”让经销商收获满满,出现一波“换新”热

潮。江门市汽车流通行业协会常务副会长张伟星告诉记者,今年9月、10月本地汽车销量预计同比增长约10%。

记者从市商务局了解到,自我市今年4月28日开展以旧换新活动以来,已满半年时间。这半年内,活动带动汽车销售超7400辆,拉动消费超10亿元,预计补贴金额超1亿元。

文/图 江门日报记者 陆沿任

我市开展汽车以旧换新活动满半年 带动汽车销售超7400辆,拉动消费超10亿元 “真金白银”利企惠民



以旧换新为汽车经销商吸引了许多客流。

4000



吉利星愿的“微笑前脸”十分形象。

售价6.98万元起 吉利星愿亮相江门

近日,吉利全新A0级纯电小车吉利星愿正式在吉利银河体验中心江门鑫源店亮相,吸引许多市民的目光。记者了解到,该车一经亮相就备受江门消费者青睐,目前订单量已经突破200张。据悉,本次共推出星愿和星愿UP两个系列共5个版型,售价区间为6.98万元至9.88万元。

外观方面,吉利星愿以“美好生活 智感满配”作为设计概念,打造兼具时尚感和高级感的造型,其前脸设计从“微笑”中汲取灵感,前格栅轮廓弧线勾勒出“微笑前脸”,形成独特的辨识度。

来到车身侧面,同级产品中少有的美肩设计,以及1.15倍宽高比、3倍轴比、1.4倍轮高比、车窗和车身的0.618:1黄金分割比例,构建出兼具宽体、低趴、协调的整车姿态,让用户无论站在哪个角度看过去,都会有心动的感觉。

而在车身配色方面,吉利星愿以冰激凌为灵感,推出香草米、罗勒青、冰莓粉、奶盖白、慕斯银、松露灰、海盐蓝七种车色。

在空间方面,吉利星愿的轴距为2650毫米,但整车空间表现远超常规A0级车型。以后排为例,它具备1450毫米的横向空间,几乎与A+级持平,后排坐三人也比较合适,加之纯电平台打造下的纯平地台,让乘坐体验能够得到保障。而在储物空间方面,吉利星愿拥有70L前备箱、375L后备箱,后排座椅还可四六分放倒,进一步拓展装载空间。可见,无论是乘坐还是载物,吉利星愿都不容小觑。

在动力方面,吉利星愿基于吉利GEA新能源架构打造,全系采用“后置单电机驱动+多连杆独立悬架”,并配备吉利自研的11合1智能电驱。新车提供两种电池容量可选,最大功率分别为58kW和85kW,对应的CLTC工况续航里程分别为310km和410km,从30%充电至80%仅需21分钟,有效缓解了用户的续航焦虑。

(文/图 红林)



鸿蒙智行授权用户中心江门店开业。

鸿蒙智行授权用户中心江门店开业 为消费者提供更多购车选择

近日,鸿蒙智行授权用户中心江门店在江门市蓬江区建设三路185号1栋正式开业,标志着鸿蒙智能汽车落户江门,销售网络进一步完善,吸引了众多消费者的目光。该店于今年7月开始动工,历经数月打造出宽敞明亮的展厅、舒适的客户休息区,致力于为江门消费者提供更多的购车选择。

据悉,鸿蒙智行2024年10月全系全国交付新车41643辆,32个月累计交付新车50万辆,广受国内消费者青睐。

据了解,鸿蒙智行授权用户中心江门店是一家经营占地面积超5000平方米的经销商,按照厂家最新高端配备标准设置了汽车智能体验展示大厅、娱乐多媒体客户休息室以及开放式养护车间。同时,该店设有简约轻奢的展厅、先进的维修设备以及完善的零配件供应中心,可为客户提供购车、保险、上牌、理赔、维修等一系列专业服务,将为用户及品牌粉丝带来集展示、体验于一体的一站式全功能服务及沉浸式体验。

此外,鸿蒙智行授权用户中心江门店的落成,将为客户深入体验鸿蒙智行的智能座舱、智能驾驶、智能互联提供全新触点。在售后维修方面,该店配备了现代化体验中心所需的一切专业汽车维修保养设备,拥有一支经过厂家培训并严格考核认证的优秀维修技师,为汽车的安全行驶保驾护航。

为了打造超越车主期待的服务和舒适的购车环境,未来,鸿蒙智行授权用户中心江门店将秉承“顾客为本,真诚服务”的经营理念,从客户角度出发,为客户提供专业细致、高效的一站式全方位汽车服务。

(文/图 红林)

A 消费者从“观望”转为“下单”

说起以旧换新,相信许多市民并不陌生。

去年,车市消费趋弱,传统车企面临巨大的库存挑战。为拉动汽车消费增长,推动产业转型升级,今年以来,商务部等七部门大力推动汽车以旧换新,不仅提高了汽车报废更新的补贴标准,还将以旧换新也纳入补贴范围。

汽车以旧换新政策加码实施以来,提振效果明显,汽车报废更新补贴申请量快速增长。截至10月16日,商务部以旧换新平台

已接收超过142万份补贴申请,单日新增申请量首次突破2万份大关。

广东省作为汽车制造和消费大省,积极响应深入落实汽车以旧换新政策措施。4月28日,2024广东省消费品以旧换新行动正式启动,8月29日,广东省又送上汽车促消费大礼包,让“真金白银”的优惠更好、更快、更便捷直达消费者,真正做到利企惠民。

对此,江门积极响应中央和省相关政策——今年4月,我市同步启动消费品以旧换新活动,发挥“领跑”示范作用。今年9月,在

新一轮以旧换新活动中,江门持续加力支持个人消费者乘用车家电以旧换新。自9月1日起,个人消费者转让本人名下注册登记的乘用车,并且在江门市汽车销售企业购买乘用车新车的,最高可领取1.6万元购车补贴。

一汽丰田江门华通4S店总经理张伟星说,此次以旧换新的力度比较大,燃油车置换更新最高可补贴1.5万元,新能源车置换更新最高可补贴1.6万元,如果是报废更新还可以领取更多的补贴,不少原本处于观望当中的消费者纷纷下单。

B 半年拉动消费超10亿元

政策好不好,数据说了算。

截至10月28日,汽车以旧换新活动已在我市开展满半年的时间。根据市商务局提供的数据显示,这半年,活动带动汽车销售超7400辆,拉动消费超10亿元,预计补贴金额超1亿元。

在以旧换新政策的推动下,今年前三季度,全市汽车销售超5.8万辆,同比增长2.51%,其中新能源汽车销售超2.2万辆,同比增长超4成。

“以旧换新政策,也让江门汽车经销商收获满满。”张伟星告诉记者。

在比亚迪江门广瑞4S店,记者留意到前来选车购车的市民络绎不绝,店内购买汽车享受政府补贴活动的展板、条幅亦随处可见。“自4月底推行以旧换新活动以来,门店客流量同比提升25%,成交量同比增长了46%。”该店负责人杨文龙说。

“每3个客户就有1个是要旧车置换的。”一汽丰田江门华通4S店销售负责人施文斌表示,“很多客户是因为以旧换新补贴政策才过来看车的,置换签单率也提高了

30%左右,以旧换新政策带动店内客流量和销量明显提升。”

施文斌还说,“金九银十”期间,他们的店尤为忙碌,自补贴落地后,店里的交易势头就非常不错,汽车置换率由原来的15%左右增长到30%,实现翻倍。

江门建设路零跑汽车中心销售经理邹鸿煊也表示,以旧换新政策一出,就吸引客户来店咨询,其中不少客户是家里已经有一台燃油车,过来置换一台更经济实用的新能源车。

“原总价20万元的旗舰版新能源车,叠加厂家、门店和政府补贴后,最终到手价仅16万多元。相当于打了8折多,省了将近3万多元,很多顾客马上就心动了。”邹鸿煊说。

一汽丰田开平华通4S店市场经理张明敏则提到,以旧换新政策的落地宛如及时雨,有力度促进了汽车销售情况,从9—10月的情况来看,他们店销量同比增长10%。

在走访过程中,记者从汽车经销商了解

到,在政策的推动下,商家同步优惠促销,今年的优惠力度也达到一个新高度,如广汽埃安部分车型在原价基础上现金直减1.5万元以上,汽车置换报废最多可叠加2万元国补;丰田部分车型如皇冠陆放置换补贴后优惠最高达6万元,优惠幅度比之前多出差不多3万元。

市民林先生说,想用自己的轿车换一辆新能源汽车,货比三家后,最终决定买一辆新能源SUV,加上门店让利和以旧换新补贴,能省下近1万元。

在加大补贴力度的同时,政府也全面优化申请流程,为消费者提供政策便利。不久前,市民周先生给自家换了一辆新能源汽车。根据江门市目前的补贴政策,付款购车后,张先生只需等新车上完牌照后,前往“广东粤焕新以旧换新公共服务平台”申请补贴即可,具体进度查询、操作指南均可小程序上一键查看。“预计能申请9000元补贴,审核通过后就可以拿到,很期待。”周先生如是说。

C 年末有望迎来购车热潮

汽车作为大宗消费品,具备显著的经济带动效应。随着以旧换新政策的出台,汽车市场的反应也较为强烈,销量不断提升。业内人士认为,目前我市汽车市场已经从以前的增量市场转变为现在的存量市场,以旧换新所鼓励的报废更新和置换更新,将逐渐成为汽车消费的主要类型。但是,要进一步提升促进车市消费,还需要再下功夫。

张伟星希望,有关部门进一步加强以旧换新政策的宣传力度,比如政策到今年年底就截止,可以在阅报栏、户外广告牌设置一个以旧换新倒计时专栏,提醒消费者。同时,也可以深入到园区、企业、乡镇中进行政策宣传,让那里的消费者也能及时了解政策的新动态。“政策赋能固然重要,但想要持续提升汽车消费信心,还需要进一步优化消费环境,抓住时下汽车消费的堵点、痛点,升级产品、优化服务,更好激活市场新动能。”张伟星说。

记者在走访过程中发现,我市不少汽车4S店的新能源汽车销售服务中心,都增加了二手车评估专业人员配备,并筹备开展以旧换新置换专场,方便消费者在门店“一站式”完成以旧换新。“以旧换新可以更多地发挥市场机制,让新车经销商和二手车经销商有机协同,发挥各自优势,为消费者提供更加丰富全面的新产品和服务,促进汽车产业链绿色发展和循环经济的发展。”长城江门区域总经理甄健威表示。

董忠远告诉记者,想要长久释放以旧换新政策红利,有必要建立一个权威的政策评估机制。这个机制可以及时吸纳来自市场一线的声音,其中包括消费者的体验反馈以及企业的销量情况,从而让政策制定者能够根据最新的市场变化进行相应的调整,保持政策的生命力。与此同时,对于旧车的回收和再利用也需要建立起一套完整的标准流程,让消费者更方便也更放心。

“今年以来,在以旧换新政策带动下,出现了一波销售热潮。我们相信,在政策带动下,年末还会出现一波购车热潮。”董忠远说。