



风景这边独好

2013 浙江车市消费潜力探析



■ 孙望楠

春风习习,拂去了去年下半年以来笼罩在我省车市上空“销售商竞相压价、消费者持币待购”的阴霾。爆竹声声,揭示着风生水起的浙江车市又进入到一个春回大地的销售“旺”年。如何正确把握销量愈来愈大、消费潜力愈来愈强、区域地理位置愈来愈重要的“战略高地”——浙江车市新一年的走势,已成为众多品牌汽车厂商热切关注的焦点。2013 年,浙江车市的消费潜力到底有多大?

潜力之一：区域经济发展推动消费

据中汽协近日数据显示,2012 年我国汽车产销双双突破 1900 万辆,再次刷新纪录:产销增速都超过了 4%,蝉联世界第一。而在国内车市上,浙江车市再次显露出“后来者居上”的勇猛态势。有业内人士认为:北京、上海、广东三地虽然经济发达,人口众多,人均 GDP 也在全国同级地区名列前茅;车市成型早、发展猛,但汽车保有量的快速增多和大都市交通的日趋拥堵,已成为阻碍三地汽车消费的瓶颈。尤其是北京、上海及广州三地相继推出了摇号、高额上牌费等“限牌令”后,更使许多消费者“望车兴叹”。因此,北京、上海、广东等地的车市,近年来虽然仍是“捷报频传”,但增长幅度却因“限牌令”而明显趋缓。浙江车市的近期表现却是截然不同,大有“后来者居上”的气势。资料显示,截至 2011 年年底,中国机动车保有量为 224788638 辆,而浙江省机动车保有量已达 12189244 辆,占全国机动车保有量的 5.4225%。如今,腾飞的“长三角”地区已是中国最富庶的地区之一,2012 年,全国人均生产总值超过 1 万美元的三个地区,长三角已占据了两个,汽车销量位列全国各大经济区域之首。其折射出来的巨大活力和潜力,在全国汽车业界更是具有举足轻重的地位。浙江省会城市杭州,为鼓励民间汽车消费,早在 2002 年 5 月就已经对私车上牌指标费全面解禁。开禁当月,该市民间购车犹如“井喷”:一个月售出各类品牌汽车 8000 多辆,一举创下了国内车市的销售奇迹。而 2012 年 11 月 7 日至 11 月 11 日的杭州西博车展,时间仅 5 天,销售总额就达 12.68 亿元,成交车辆 6616 辆。如此辉煌的售车业绩和潜在的消费能力,怎能不使众多业界行家刮目。浙江车市的庞大实力与惊人的消费潜力,由此可见一斑。

潜力之二：民营资本厚实拉动消费

近几年浙江的汽车销量扶摇直上,与浙江民营经

济的快速发展紧密相连。浙江的经济结构,多以当地的民营经济为主体。这就意味着我省的经济实力是深深扎根于浙江这块沃土的,并经得起任何风浪和岁月考验的。尤其是近年来,浙江的很多民营企业在经历了企业转型升级,产品结构调整的“阵痛”后,产品适销对路,市场开拓发展,经济效益大为提高。这也是浙江车市得以快速发展并经久不衰的根本基石。从去年浙江各地的品牌汽车 4S 店的统计数据中,我们不难看出:各档轿车,尤其是中、高档车的销售量比起往年都有较大幅度的增长。如宁波的县级市慈溪,人口只有 100 万左右,但高档车的消费潜力却很大。2009 年 6 月慈吉之星奔驰店开业时,慈溪市已拥有各类奔驰车 1000 余辆。至 2012 年底,慈溪市已拥有各类奔驰车 7000 余辆。也就是说,慈吉之星开业仅 3 年半时间,就售出了各类奔驰车 6000 余辆。除了豪华车好销,个性化的车型也是浙江消费者趋之若鹜的重点购车目标。东风裕隆纳智捷车型是近两年才进入浙江车市的,由于厂家善于把握市场需求,打出“华系第一车”的营销牌,车型设计上除了打造大气豪华时尚外,更在内饰上重点突出“科技、环保、电子”理念,上市仅一年,销售量便一举达到了 3 万辆,成了江、浙一带 SUV 细分市场上的一匹黑马。

潜力之三：高速环网形成引发消费

近年来高速公路的飞速发展,也是诱发和拉动浙江汽车消费的一大因素。资料显示,20 世纪 90 年代,随着全国经济的发展,全国各地高速公路建设被提上了日程,1992 浙江第一条高速公路杭甬高速公路开建,拉开了浙江高速公路建设的序幕。经过近 20 年的建设,到 2011 年为止,我省已经建设杭甬、沪杭、甬台温、杭金衢、金丽温、杭宁、上三线、甬台温等主骨架高速公路,总里程 3382 公里,目前除了部分山区和海岛县,浙江已基本实现了高速公路通达每个县市,实现了全省 4 小时高速公路圈。目前已逐渐进入到连接线高速和

复线高速的建设上。公路是汽车发展的基础,也是拉动汽车消费最好的催化剂。我省日趋完善的交通规划设施和良好的汽车使用前景,必然诱发和拉动汽车需求量的大幅度增长。一位汽车发烧友这样说:看着四通八达的平坦公路,不买辆车开开,心里就特别扭。不瞒你说,我先后已换 3 辆车了,现在开的是 30 多万的越野车。每个假期几乎都不闲着,要么走亲访友,要么自己组团去自驾游。开着自己的车行驶在高速环网上,轻风拂面,感觉特舒服。有关资料显示,杭州目前汽车的保有量约在 210 万辆左右,但因为杭州是浙江的省会城市,有很多省内的人住在杭州,他们的车大多不是杭州牌照。所以,杭州实际的汽车总数估计已经达到了 250 万辆左右。而这一数据,还正在日新月异地被不断地刷新着……

潜力之四：车主频繁换车加速消费

浙江省发达的区域经济,雄厚的民营资本及四通八达的高速环网,已使众多品牌汽车厂商饱尝了甜头。而浙江人“手中有钱敢消费”的消费理念,更是让众多中、高档品牌汽车厂乐得合不拢嘴。这,更是浙江车市明显区别于其他区域的一大特点。都说浙江人有钱爱换车,这话不假。以杭州为例,有人曾私下做过一个统计,杭州当地居民购车攀比性很强,早几年居民买车,出手就是 15 万元以上。且杭州有车一族的换车频率也较高,一般为 3 到 5 年,快的一两年就换新车了。而每换一次车,总是要比原来的车提高一个档次。这样,几年下来,杭州车市自然而然就成了以中高档车为主的豪华车市了。杭州车主换车频繁,这和杭州人爱赶时髦,好出风头有关。这几年流行 SUV,许多中高档 SUV 厂家自然地把浙江当成了重要销售区域。如售价一百多万元的保时捷卡宴,近年来在杭州订车后要等两年左右才能提到车。又如路虎极光,因其造型颇有特色,尽管售价不菲,要 60 多万元一辆,但在杭州也成了人们争相抢购的热门车型。至于奔驰的 GLK,宝马的 X5,奥迪的 Q5 等,在杭城更是购者如云。近期来,随着国家加大对小排量车的鼓励,浙江消费者环保意识的增强及崇尚经济节能的消费心态的渐趋成熟,加之浙江省不对小排量车上路做任何限制的明智之举,吸引了众多小排量车生产厂家纷纷来此安营扎寨。小排量车节能、环保的两大特色,既开阔了我省消费者购车的选择面,又拓宽了车市的销售渠道,加速了车市的兴旺。笔者曾有一位好友,两年前刚买了一辆 50 万左右的路虎,最近却又去买了辆 8 万多的 POLO 车,作市区代步之用。据此,有业内行家预测:售价在 5 万至 10 万之间的经济型家轿及 10 万至 15 万之间的小排量 SUV,亦将有可能成为今年我省汽车消费的又一大热点。这一迹象,在近期我省岁末年初的购车潮中,已初露端倪。春江水暖鸭先知。拥有良好的区域经济优势、雄厚的民间资金实力、完善的公路交通网络和开放的行业管理政策的我省汽车市场,在理所当然地吸引和聚集了众多汽车品牌的同时,还在不断地辐射着强大的磁力。尽管目前我省各地品牌 4S 店鳞次栉比、品牌汽车琳琅满目,但仍难挡众多“掘金者”高涨的热情:据了解,仅 2012 年,至少有 30 余个品牌汽车的厂家把新车上市、老款降价及试乘试驾等全国性的大型商务促销活动放在我省举办。去年底,至少有 10 个以上的品牌汽车厂家把至关重要的新年全国商务工作会议选定在杭州举行。更有不少中高档车品牌更是直言不讳地宣布:得浙江者得天下。2013 年的首要任务,就是要一举攻占全国汽车销售制高点的浙江市场……2013 年,具备了天时、地利、人和的浙江车市,已经呈现出一派“风景这边独好”的景象。