

# “2011年销售较预期乐观”

## 部分合资品牌经销商对2012年销售持谨慎乐观态度

### 销售较预期乐观

记者:2011年销量如何?  
**谷亚雷:**相对比较乐观。在不到一年的运营时间里,我们店共卖了1500多辆车。鉴于我们店位置相对偏远,这个销量比我想象的要好很多。同时从盈利到库存的各个环,都是比较顺畅。

**徐成生:**比想象中要好。2011年销量高于2010年。2011年单店销量5000多辆,这其中有2000辆是来源于我们开发的大宗业务。同时维修保养相较于2010年也有所提升。

**沈辉:**我们是“丰产但不丰收”。销量上升了,但经销商利润下降了。今年北京东风日产售后增长是20%-30%。我们店销量是1000多辆,是2010年同期的七到八成,没有一辆外销。

**郝伟:**预计2011年销售能突破3400辆,与2010年相比是下滑了差不多一半,但与北京市场还是相吻合的,低于北京市场下滑率。售后保养增长了15%左右。

记者:这一年感觉如何?  
**谷亚雷:**总体销量上可能会有20%左右的下降,但市场占有率提高了四五个百分点,从2010年的11%提高到了15%左右。

**徐成生:**2011年整体还是不错的。今年销量比去年还多。另外,今年厂家给的任务比较适中,因此利润在上升,所以不是想象中那么差。

**沈辉:**在北京市场,东风日产增长非常明显,市场占有率为10.5%,与2010年同比翻一番。

记者:2012年销售形势会是怎样?

**谷亚雷:**对2012年还是持一个谨慎乐观的态度。较大幅度的增长不太现实,但是保持一个领先的地位还是可以的。预计我们在整个市场份额当中还会有所提升,但是北京总量是一定的,因此只能说份额提升。

**徐成生:**2012年,不可能有2009年和2010年那么大的增长,估计跟今年差不多。如果说明年的整个经济增长是8%,那么汽车增长至少也该在9%或者10%左右吧。

**沈辉:**明年东风日产没有新车推出,对我们来讲应该说是比较艰难的一年。但是相信不管有多困难,一定能扛过来。

**郝伟:**明年会在置换方面增加更多的人力,同时也会通过拍卖等方式来保证渠道畅通。

这一年,注定是北京车市不寻常的一年。这一年,受限牌政策影响,北京车市连续多年的销量上升趋势戛然而止。然而,在经过各种调整及二手车置换爆发了惊人潜力后,北京车市展现出了先冷后热的局面。

这一年,经销商们对京城市市冷暖感同身受。本期“经销商沙龙”,邀请了一汽大众捷亚泰大兴4S店总经理谷亚雷,东风日产海润嘉专营店总经理沈辉,东风悦达起亚金佳景专营店总经理徐成生和北京现代信发4S店副总经理郝伟,从新车销售、旧车置换和售后服务等方面,总结这一年走过的路,展望2012。



谷亚雷



沈辉



徐成生



郝伟

### 旧车置换还需探索新路

记者:今年旧车置换量突飞猛进,在这过程中表现出什么特点?

**郝伟:**去年8月份政府补贴政策出台后,6年以上旧车置换量明显上升。一方面由于旧车年检、验车麻烦,另一方面受补贴政策吸引,有的补贴比旧车价格还高。

记者:东风日产有自己的旧车置换中心,是否对提高旧车置换量作用明显?

**沈辉:**作用是积极的。从2011年起,东风日产所有二手车都通过置换中心出

售。20家店每个月给它1000辆车,在面对市场时享有充分的议价权。

**徐成生:**我们置换没有像日产那么集中,客户把旧车开来,评估师进行评估,给一个客户能接受的价格,保证我们新车销售盈利,我们就成交。但这样二手车盈利没去年那么高。

记者:一汽大众在二手车置换上是怎么做的呢?

**谷亚雷:**捷亚泰目前有一个20多人的二手车团队,包括8个评估师,2011年11

月二手车交易160辆,预计12月会突破200辆。2011年10月份,我们成为一汽大众全国首家厂家直营店,可对一汽大众品牌旗下的二手车进行认证,有认证的车在市场议价能力更强。这是我们的第一个特点;第二,我们有一个二手车交易平台,这个平台有50多个对接窗口,通过平台我们可以把二手车销往全国各地,突破地域限制,提高流转速度;第三,将收车和卖车分开。收的不管卖,卖的不管收。

### 大部分店可以维持正常经营

记者:2011年北京新车销售在40万辆左右,能否养活这么多经销商?

**徐成生:**2011年80%-90%的店经营没什么问题的。只要厂家不给经销商太大压力,售后利润保持稳定,大部分经销商还是能活下去的。只不过以前新店1年就能收回投资,现在则需要3年到5年才能收回投资。

**谷亚雷:**再好的年景也有关张易主的店,再坏的年景也有新开张的店。通过品牌、经销集团、投资人发生变化,店的总量在增长。你这个品牌做不下去了,还有愿意收购的、兼并的,或者改品

牌的,所以从整体趋势上还是增长的。

记者:未来经销商将面临什么形势?

**沈辉:**我看法比较悲观。房租上涨、工资成本上升、财务成本上升的趋势非常明显,从事行业的成本在上升,北京汽车行业也不可能脱离这个大环境;第二,中国市场汽车需求有多少?有种说法是2000多万辆,但产能和需求什么时候会出现逆转?假如供求关系发生变化,市场需求停滞,而产能还在不断增加,那经销商的利润就会首先受到冲击;第三,厂家无限制地扩大产能,不断向经销

商压量,那经销商就得降价,其结果是越卖越亏。

**郝伟:**限牌政策会促进优胜劣汰,使强者更强,弱者更弱。保有量大的、管理强的经销商在扩大,有实力的集团会收购,拿中高品牌的热情比较高。

4S店是一个占地面积广、劳动密集型的产业,毛利率很低。但现在一方面人力成本在增加,工资水平在上涨;另一方面北京蓝领稀缺,随着二三线城市4S店发展,许多工人选择回乡工作,人才流失率很高。

本版采写/实习生 张洁 王晓 本版摄影/本报记者 李永斌

**G6 TID**  
**T动未来·E享人生**  
 涡轮增压·缸内直喷·双离合  
 荣获国际车展 最佳发动机大奖  
**风雨九载,感恩同行!**  
**北京首家G6 1.5T现车发售**  
**真情贺岁钜惠九重豪礼拜大年!**

强劲动力,更低油耗  
 6速双离合变速器  
 16000转/分涡轮增压器  
 可变气门正时  
 智能怠速熄火系统  
 全面安全装备

操控精准,驾乘舒适  
 四轮独立悬架系统  
 电子驻车制动系统  
 电子稳定程序控制  
 电子差速锁  
 电子转向助力  
 电子手刹

科技领先,安全无忧  
 右侧盲区可视系统  
 全方位安全气囊  
 安全侧滑报警系统  
 胎压监测系统  
 GPS卫星导航系统  
 5.1声道+10扬声器环绕立体声收音机

智联网络,信息畅享  
 Keyless无钥匙启动系统  
 蓝牙车载电话系统  
 15寸高清显示屏  
 4.2寸大屏TFT液晶仪表盘

**北京鹏天奥汽车销售有限公司**  
 鹏天奥4S店:北京市海淀区廖公庄(田村路锦绣大地西500米路南) 销售热线: 88702050 服务热线: 88702060  
 通州店: 13910598731 石景山店: 88926282 平谷君联店: 89988333 东方基业店: 15611983386 亚运村店: 1348888622 顺义店: 13511039582