

2023年已接近尾声,步入12月,打算购车的消费者,最关心的依然是那些老生常谈的话题:“最近买车优惠多少?”“月底买车还能不能再降?”。对于汽车市场的“年末降价”规律,坊间有许多争论。



车价接近探底 该出手时可出手

本报记者 焦 燃

说起买车,一些消费者认为,车企在年底卖车要走量,从经济上考量,此时买车最合适。另一部分消费者则认为,汽车降价是趋势,未来车价可能还会降。

“我想买辆比亚迪宋DMI,一直关注着这台车。在汽车销售网站上,它的售价几个月以来基本没什么变化,最近我去了趟4S店看现车,销售顾问说年末店内有销售政策,12月底前买车给额外现金优惠。”读者周先生致电询问记者,现在出手买车是否划算,有没有必要再等等看?

对于这个问题,记者的看法是,如果有和周先生同样疑虑的购车消费者大可不必纠结,在本月内买车不失为一个好选择。原因有二:一是经过今年全国车市的降价浪潮洗礼,各品牌汽车的销售价格已基本降至其销售价格的历史最低点。二是本地4S店为了完成厂家给自己制定的全年销售计划,会在12月底前给消费者提供特别优惠,以促销保销量。

首先来看降价空间的问题。在2023年,我市汽车消费市场的集体降价潮始于7月,今年“杀疯”式的降价潮,是受我市购车消费补贴政策 and 国内市场的双重影响,降价过程整整持续了4个多月,一直到当下。与此同时,我市也

迎来了购车狂潮。市场上,降价8万元的东风雪铁龙C6被哄抢一空。“20万元的C6,老气横秋。12万元的C6,成熟稳重。”这些互联网上流传开的梗早已被我市购车消费者所熟知。

同样,优惠已达5万元的广本雅阁也被购车消费者们戏称其符合“真香”定律。广汽银隆4S店的销售顾问告诉记者,就在10月,广本雅阁的优惠才4万元,这段时间优惠又多了1万元,这台车的销售利润已让给消费者了,近期再难继续降价了。庞大汽车文化园区内一位汽车行业资深从业者对记者说,他在300人的汽车经理人微信群中,见到人们讨论最多的话题,就是卖车降价潮能持续到什么时候。很多汽车经理人认为,受造车成本限制,多数汽车品牌厂家应该会用其他形式的促销活动来取代无底线的乱降价。

再来看看车企的销售压力的问题。中国汽车流通协会近期发布的2023年上半年全国汽车经销商生存状况报告显示,今年上半年完成半年销量目标的经销商占比仅为24.9%,经销商亏损的比例为50.3%,盈利的比例为35.2%。经销商新车销售利润占比大幅下滑,只有4.9%。作为比较,2022年是19.7%。

谷式一汽大众的市场经理李博表

示,“杀疯”式的降价潮对各4S店的运营压力巨大,目前店内在售车型其实已无价可降。实际情况是,由于店上半年销量不足,下半年就需要补齐全年计划,只有这样,4S店才能获得厂家给予的年度返利。所以,为了吸引消费者,销售部门只能把厂家的返利提前拿出来当彩头送给消费者。说白了,店内目前就是贴着钱卖车,再无降价空间,这种情况会持续到12月底。不过,于消费者来说,这倒是个不错的机会,近期买车能省不少钱。

总结下来,对于最近买车是否划算的问题,消费者还是应该根据自己的实际情况理性对待。可以说,有实际用车需求的消费者,在12月底前但买无妨,车价这段时间内比较优惠。另外,可买可不买的消费者可以适当推迟买车计划,要知道网上有个梗叫“再等等永远胜利”。



戴“博士伦”开车 视力需达4.9

近日,读者翟女士致电记者说:自己有左右眼分别有600度近视,最近天气冷,自己开车时,近视眼镜上老有水蒸气遮蔽视线。于是,翟女士决定到眼镜店买一副同等度数的角膜塑形镜(俗称“博士伦”)。换上“博士伦”之后,翟女士开车时发现车窗外的景物会有轻微的变形,而且自己还会头晕,她询问碰到这种情况应该如何解决?

带着这个问题,记者前往了市第三人民医院,咨询了医院眼科主任医师,她对记者说:

首先,验光、配镜、买“博士伦”应该优先选择三甲医院或者医疗技术过关的专科医院。部分医疗机构的医疗水平良莠不齐,给驾驶员配的镜子很可能并不合适,造成不必要的麻烦。

其次,一般情况下,戴“博士伦”镜片的度数要比戴框架眼镜的度数低50度左右,如果购买与框架眼镜相同度数的

“博士伦”佩戴,会因为两镜光学成像焦距有差别,导致驾驶员矫正视力低下,难以完整成像,进而引发患者驾车时有头晕不适感。就算翟女士戴上“博士伦”并不感到头晕,开车时也未必完全安全。翟女士最好在戴上“博士伦”后,去医疗机构查一下视力,如果戴上“博士伦”后的矫正视力能够达到4.9,也就是常说的对数视力0.8,此时开车才安全。要是达不到4.9,那翟女士就可能有弱视或其他眼部问题,也许不适合佩戴“博士伦”。

另外,医生还提醒记者说,近视度数不低的驾驶员,如果经常开车,可以考虑配一副“博士伦”。因为开车需要稳定的视野,框架眼镜容易磕碰掉落,使驾驶员失去对路况的掌控能力,这对于开车来说存在不安全因素。而“博士伦”紧贴眼球,很难脱落,而且相对于框架眼镜,“博士伦”防冻、防雾功能显著,十分实用。

(焦燃)



建行大同分行 组织开展志愿服务活动

本报讯 近日,建行大同分行资金结算业务中心党支部组织人员来到北馨理想城社区开展志愿服务活动。

活动现场,宣传人员为社区居民发放了防骗手册,向老年人讲解了日常用卡安全,要做到不听、不信、不转账、不汇款,确保自身财产安全。通过此次宣传,进一步帮助社区居民提高法治意识和防骗能力,营造了全民反诈防诈的浓厚氛围,受到居民的一致好评。

(丽华 经纬 雪峰)

建行大同分行 提升“专精特新”服务质效

本报讯 近日,建行大同分行普惠金融业务中心联动同泉路支行一同走进山西华青环保股份有限公司,针对融资需求同企业主进行深入交流,为企业制定融资方案并就贷款申报工作进行了对接部署。

今年以来,建行大同分行针对“专精特新”等优质小微企业,通过精准触动、主动上门、暖心便利的专属服务,为其提供额度专享、操作便捷、随借随还的纯信用中长期贷款,不断提升对“专精特新”企业服务质效。

(丽华 杨雪峰)

建行灵丘支行 开展恶劣天气应急演练

本报讯 为切实提高营业网点应对及处置突发事件的能力,近日,建行灵丘支行组织全体员工进行雨雪冰冻等恶劣天气应急演练。

演练过程中,员工按照规定向营运主管报告情况,营运主管逐级上报并及时对外公示,同时安保人员做好网点内外部设备、自助银行等巡查工作,其他员工做好客户安抚和解释工作。本次演练,提高了工作人员应对突发事件的能力,为后期有效应对风险事件积累了经验。

(左语 亦然 雪峰)

你问我答

如果在车辆使用中有什么问题,可以来电或微信,我们将第一时间为您寻求专业的解答。



欢迎您发微信或拨打



15035265721

金融热线

我的理财我做主

欢迎您发短信或拨打

18635299919

生活中,您不可避免地会到银行、保险公司、证券公司、典当行、小额贷款公司、投资公司等金融机构办理业务。那么,您是满意而归?还是扫兴而去?如果您在金融机构中办理业务时遭遇侵权,或涉及服务缺陷,或落入误导陷阱,或碰到霸王条款等情况,都可以向本刊反映。亦或,您对这些金融单位有什么意见或建议,也请您告诉我们。我们将会扬行业之正气,驱行业之邪气,将您的声音传递给相关单位和部门,并付诸报端……

您可以发短信或打电话至18635299919,也可将邮件发至dtrbjzk1@163.com。