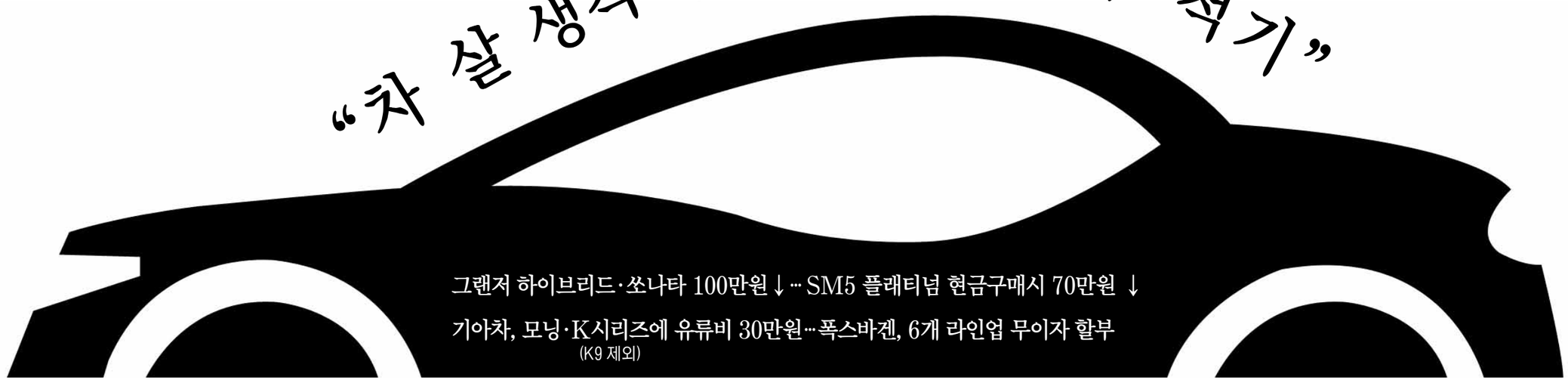
"차 살 생각 있다면 지금이 적기"



그랜저 하이브리드·쏘나타 100만원↓…SM5 플래티넘 현금구매시 70만원↓

기아차, 모닝·K시리즈에 유류비 30만원…폭스바겐, 6개 라인업 무이자 할부 (K9 제외)

아슬란 신차효과?

10월 준대형 매출 11% 떨어져

지난달 국내 자동차 시장에서 준대형급 차량 판매 대수가 지난해 같은 기간 대비 급감한 것으로 나타났다.

9일 자동차업계에 따르면 완성차 5개 업체의 지난달 자동차 판매량은 10만863대로 지난해 10월보다 1.7% 증가했다. 차급별로 보면 준대형 차량은 9379대로, 지난해 10월(1만587대)보다 11.4% 줄어 전체 차급 가운데 소형차와 함께 감소폭이 가장 컸다. 이는 최근 운전자들이 고급차를 선호하면서 중형차급의 잠재수요가 이동해 준대형차 판매량이 증가하던 추세와는 반대되는 흐름이다. 올해 9월에도 준대형차 판매량은 지난해 동월 대비 7.0% 증가했다.

업계에서는 현대차의 전륜구동형 준대형급 신차 아슬란의 영향이 큰 것으로 분석했다. 지난달 말 출시된 아슬란은 10월 판매 실적에서는 239대로 잡혔지만, 사전계약 대수는 2850대에 이르고 있다. 사전계약분은 11월부터 판매 실적에 반영된다. 이에 따라 후륜 구동에 싫증을 느끼면서도 고급사양을 선호하는 준대형차 잠재 수요가 아슬란으로 이동했다는 분석이 나온다.

현대차 관계자는 "아슬란은 기업들 연말 승진 인사에 맞춰 상무급 이상 임원들에게 제공할 업무용 차량으로 인기를 끌고 있다"며 "현재 법인 판매 비율이 36.8%에 이른다"고 설명했다. 그러나 아슬란 출시 전 우려됐던 모델 간 상호 간섭 효과도 나타났다. 아슬란은 그랜저와 제네시스 사이급 모델로, 그랜저의 수요가 아슬란으로 일부 이동한 것으로 보인다. 실제로 그랜저는 지난달 716대가 팔려 지난해 동기 대비 11.7% 줄었다. 같은 차급인 기아차의 K7도 모델 노후화 등의 영향으로 1198대가 팔리는 데 그쳐 지난해 10월보다 33.5% 급감했다. 반면 한국GM의 알페온은 46.2% 증가한 421대가 판매됐고, 르노삼성의 SM7도 뉴SM7노바의 신차 효과에 힘입어 54.7% 급증한 591대가 팔렸다. /연합뉴스

국내외 완성차 업계, 연식변경 앞두고 뜨거운 판촉전

국내 완성차업계가 연말 연식변경 등을 앞두고 대대적인 판촉 이벤트를 펼친다. 일부 수입차 회사도 프로모션을 연다.

현대자동차는 그랜저 하이브리드 할인 금액을 10월 30만원에서 11월 100만원으로 확대하고, 쏘나타(YF) 하이브리드 출고 고객에게 국가 보조금 100만원을 선지급하는 등 하이브리드 차량 판촉에 나섰다. 또 5년 이상 된 노후차 보유 고객이 아반떼나 LF 쏘나타를 구매하면 30만원을 할인해준다.

기아자동차는 11월 중 모닝·K시리즈(K9 제외)를 출고하는 개인 고객에게 10만~30만원의 유류비를 지원하는 이벤트를 한다. K9 출고 고객에게는 스노타이어(금호) 4본 또는 호텔 패키지 등을 제공한다.

르노삼성자동차는 가솔린 모델인 SM5 플래티넘과 SM5 TCE 및 장애인용 차량을 현금으로 구매하면 70만원을 지원한다. SM5 디젤과 SM3 네오, QM5 네오를 현금으로 구매할 경우에도 30만원을 할인해 준다. 할부로 구입할 경우 가솔린 모델과 장애인용 SM5는 1.9(36개월)~3.9%(60개월), SM5 디젤은 4.99%(36개월)의 할부금리로 구매할 수 있으며 SM5 택시 구매 고객은 할부금리 1~3%, 또는 50만원 특별혜택을 이용할 수 있다.

쌍용자동차는 입사 5년 이내 사회 초년생과 여성운전자, 레저용 차량(RV) 및 준중형급 이상 승용차 보유 고객이 코란도C를 구매할 경우 30만원을 할인해준다. 창사 60주년을 기념해 코란도C와 코란도 투리스모 출고 고객에게 8인치 매립형 내비게이션을 사은품으로 제공한다. 코란도C를 일시불 또는 정상할부로 구매하는 고객에게는 선수율 없이 할부기간(24~72개월)에 따라 3.9~5.9%의 할부금리를 적용한다.

폭스바겐코리아는 11월 1개월간 대표적인 베스트셀러 모델인 티구안, 파사트, CC 등 3개 모델 6개 라인업에 대해 특별 무이자 금융 프로모션을 실시한다. 이 기간에 무이자 클래식 할부 금융 상품을 이용해 파사트 2.0 TDI(3890만원)를 구매할 경우 선납금 55%(2139만5000원)을 내고 24개월간 매달 약 73만원을 납부하면 차를 소유할 수 있다. CC 2.0 TSI(4440만원)는 계약 때 선납금 30%(1332만원)를 내고 36개월간 매달 약 87만원을, 티구안 2.0 TDI 블루모션 컴포트(3840만원)는 선납금 45%(1728만원)를 낸 뒤 24개월 동안 매월 약 88만원을 내면 차량을 구입할 수 있다. /임동률기자 exian@

자동차, 이것이 궁금해요

브레이크 밟을 때 소리 나면 오일 점검을

Q)브레이크가 깊이 들어가거나 밟을 때 소리가 난다면?

A)브레이크를 밟을 때 깊이 들어가거나, 금속성 소리가 난다면 곧바로 가까운 정비소에 가서 점검을 받아야 합니다.

전문가 의견)"브레이크는 운전자의 생명과 직결된 자동차의 가장 중요한 장치입니다. 이러한 현상은 주로 브레이크 오일과 밀접한 관련이 있습니다. 또 브레이크 오일이 일정부분 이상 줄어들면 계기판에 브레이크 경고 등이 들어옵니다. 그리고 패드가 심하게 닳게 되면 경고음이 울리게 되어 있습니다. 이 두 가지 경우에도 지체 없이 정비소를 방문해야 합니다. 무엇보다도 중요한 것은 평소에 자동차 점검 시 브레이크 오일 체크를 하는 습관을 갖는 것입니다. 브레이크 오일은 엔진오일처럼 자주 교환할 필요는 없습니다. 게다가 브레이크 오일은 교체비용과 시간이 만만치 않기 때문에 평소에 잘 관리하는 것이 좋습니다." 〈기아차 광주서비스센터〉

주춤한 하이브리드

美, 매출 전년비 9%↓…국내, 유가하락에 둔화

미국 하이브리드카 시장이 유가 하락 등의 여파로 올 들어 성장세가 크게 둔화한 것으로 나타났다.

9일 외신과 자동차업계에 따르면 올해 1~9월까지 미국에서의 하이브리드 차량 판매는 작년보다 8.5% 줄어든 35만6849대에 그쳤다. 이는 유가 하락에 따라 하이브리드카에 대한 매력이 감소하고, 현지 하이브리드카 최다 판매 모델인 3세대 프리우스의 모델 노후화 등이 맞물린 결과로 풀이된다.

미국은 세계 자동차 시장의 흐름을 이끄는 나라라는 점에서 미국에서의 하이브리드카 부진 현상이 국내 시장에도 시차를 두고 나타나지 않을까 업계의 관심이 모아지고 있다.

국제 유가가 연일 최저가를 경신하며 서울에서도 최근 휘발유값이 ℓ당 1600원대인 주유소가 등장하는 등 기름값이 내려가고 있는 추세인 만큼 더 비싼 차값을 내고 하이브리드카를 사는 게 과연 경제적인가에 대한 소비자의 의문이 나올 수밖에 없기 때문이다.

실제로 국산차의 경우 최근 몇 달 새 하이브리드카의 성장세가 무뎌진 것으로 나타났다.

올해 1~9월까지 현대·기아차, 한국GM 등 국내 완성차업체가 판매한 하이브리드카는 2만328대로 작년 같은 기간의 1만7768대에 비해 14.4% 늘었으나 유가 하락 속도가 눈에 띄게 빨라진 지난 8월에는 판매량이 1859대로 집계돼 올들어 처음 월간 판매량 2000대를 밑돌았다.

하이브리드카 판매량은 지난 9월에도 1806대에 그쳐 2개월 연속 2000대를 하회했다. 이 같은 수치는 하이브리드카 판매량이 정점을 찍은 지난 3월에 2997대가 팔린 것과 비교하면 큰 폭으로 줄어든 것이다. /연합뉴스