

# SUV 인기로 밀리던 세단, 부활의 기지개 펴다



현대차 그랜저



기아차 K5

스포츠유틸리티차(SUV)에 밀려 존재감을 잃어 갔던 세단이 자동차업계의 잇단 신차 출시에 힘입어 부활의 신호탄을 쏘아 올렸다.

생애 첫 차로 인기가 높았던 준중형 세단이 소형 SUV에 밀려 고전을 면치 못하다가, 최근 기아차의 K3 연식 변경 모델과 현대차의 아반떼 완전 변경 모델 출시 등으로 시장 점유율을 끌어 올리고 있다.

디자인에서 호평을 받으며 인기를 끈 기아차 K5도 세단의 인기를 주도했고, 현대차 그랜저는 지난해 부분변경 모델 출시 후 국내 시장 1위 자리를 지키고 있다.

8월 기아차와 현대차에 따르면 지난 1월부터 5월 까지 승용차 판매 중 세단판매량은 19만1591대로 지난해 같은 기간 16만8480대보다 13.7% 증가했

**기아차 K3 연식 변경 모델·현대차 아반떼 완전 변경 모델 출시 시장 점유율 올려 K5, 디자인 호평으로 인기 주도 ... 그랜저, 7개월 연속 국내 시장 1위 자리 지켜 SUV 비중 40.2%에 그쳐 상승세 한풀 꺾이는 분위기 ... 베스트셀링카도 내 쥘**

다. 여기에 승용차 판매 중 세단 비중은 48.5%로 올라가면서 2017년 같은 기간 50.1%를 기록한 이후 3년 만에 가장 높은 비중을 기록했다.

세단 비중은 2018년 1~5월 43.8%를 기록했다가, 이어 팰리세이드를 비롯한 SUV 신차 출시가 이어지면서 지난해에는 43%까지 떨어진다.

반면 같은 기간 SUV 비중은 2017년 29.1%→2018년 36.5%→2019년 40.2%로 치솟다가 올해에는 40.2%로 작년과 같은 수준이 머무르며 상승 기세가 한풀 꺾였다.

지난달 판매 1위는 그랜저였다. 그랜저는 1만3416대나 팔리면서 지난해 11월 부분변경 모델 출시 이후 7개월 연속 내수 판매 1위를 기록하면서 베스트셀링

카에 등극했다. 그랜저는 올해만 6만2000여대 상당 판매되면서 4년 연속 연간 10만대 판매 기록 달성도 노리고 있다.

올 4월 7세대 모델이 나온 아반떼는 지난해 9382대(구형 모델 413대 포함)가 팔리면서 지난해 같은 기간보다 2배 가량 판매량이 뛰었다. 쏘나타는

5827대를 기록했다. 기아차에서는 3세대 K5가 8136대 판매를 기록하면서 현대차 등급 모델인 쏘나타의 판매실적을 뛰어넘었다.

K7는 4464대 팔리면서 좋은 실적을 기록했고, 프리미엄 브랜드 제네시스도 G80이 7582대 팔리며 판매를 이끌었다.

자동차업계 관계자는 "그동안 SUV 신차 출시와 인기 속에 다소 침체돼 있던 세단 판매가 최근 상승세로 돌아서는 모습"이라며 "디자인과 상품성, 가성비 등을 갖춘 신차 세단 모델들이 나오면서 세단을 선호하는 소비자들의 수요가 몰린 것 같다"고 말했다.

/박기용 기자 pboxer@kwangju.co.kr

## 더클래스 효성, 컨셉트 카 'VISION EQS' 전시... 방문 고객 현장 이벤트

메르세데스-벤츠 공식 딜러 더클래스 효성은 오는 10일까지 스타필드 하남 사우스 아트리움에서 컨셉트 카 'VISION EQS'를 전시하고 방문 고객을 위한 현장 이벤트를 진행한다

방문객들은 메르세데스-벤츠의 전기차 관련 기술 브랜드 EQ의 지속 가능한 비전을 제시하는 컨셉트 카 'VISION EQS'의 실물을 감상하고 '해시태그' 이벤트에 참여할 수 있다.

'VISION EQS' 차량과 함께 찍은 인증샷을 해시태그와 함께 인스타그램 계정에 올리면 현장에 마련된 키오스크로 사진을 출력하면 기념품을 받을 수 있다.

'2019 프랑크푸르트모터쇼'(IAA)에서 처음 선보인 'VISION EQS'는 대형 럭셔리 전기 세단의 미래를 제시하는 컨셉트 카다. 469마력 이상 출력과 77.5kg·m 상당의 토크를 갖췄다. 정지 상태에서 100km/h까지 도달하는 시간은 4.5초로, 1회 충전 주행거리는 최대 700km(WLTP 기준)에 이른다.

또 전기차 시승을 원하는 고객을 위해



컨셉트 카 'VISION EQS' 전시 행사.

메르세데스-벤츠 EQ 브랜드의 첫 순수 전기차 "The new EQ"를 직접 타볼 수 있는 이벤트도 준비했다. 현장에서 해당 차량을 시승할 수 있으며, 다른 모델을 경험하고 싶다면 스타필드 하남 2층 메르세데스-벤츠 스타필드 하남 브랜드 스토어에 방문해 다양한 차량을 확인할 수 있다.

더클래스 효성 관계자는 "많은 고객에게 메르세데스-벤츠가 추구하는 미래 모빌리티 전략의 철학과 가치를 친근하게

전달하고자 행사를 기획했다"며 "다양한 행사를 통해 고객과 소통할 수 있는 기회를 만들겠다"고 말했다.

한편, 2003년부터 메르세데스-벤츠 코리아의 공식 딜러사로 활동하고 있는 더클래스 효성은 강남, 구리, 동탄, 분당 정자, 송파, 스타필드 하남, 안양 평촌, 용인 수지, 천안, 정주 등 10개의 전시장을 운영하고 있다.

/박기용 기자 pboxer@kwangju.co.kr

## 마세라티, 20일까지 '2020 썸머 서비스 캠페인'

이탈리안 하이퍼포먼스 럭셔리 마세라티는 8일부터 오는 20일까지 2주간 전국 9개 마세라티 공식 서비스센터에서 '2020 썸머 서비스 캠페인'을 실시한다고 이날 밝혔다.

마세라티는 이번 캠페인을 통해 전 차종을 대상으로 엔진오일, 트랜스미션 오일, 브레이크 오일, 냉각수, 에어필터, 타이어, 와이퍼, 브레이크 패드·디스크, 벨트류, 배터리 등에 대한 무상점검 서비스를

제공한다. 서비스센터 사전 예약 후 차량을 입고 하면 더 신속하게 점검을 받을 수 있다고 마세라티는 설명했다.

캠페인 기간 중 유상 수리 시 10% 할인 혜택이 제공되고, 액세서리와 머천다이즈 구입 시 20% 할인 혜택도 받을 수 있다. 또 무상점검을 위해 서비스센터를 방문하는 모든 고객들에게는 마세라티 차량용 방향제도 증정한다.



마세라티 관계자는 "이번 캠페인은 장거리 운행이 급증하는 여름 휴가시즌을 대비해 안전사고 예방과 쾌적한 주행을 위한 점검 차원에서 준비했다"고 말했다.

/박기용 기자 pboxer@kwangju.co.kr

## 렉서스코리아, '렉서스 오토케어 리스' 출시

렉서스코리아는 토요타파이낸셜서비스코리아와 함께 법인전용 리스 프로그램인 '렉서스 오토케어 리스'(LEXUS AUTO CARE LEASE)를 출시한다고 8일 밝혔다.

'렉서스 오토케어 리스'는 운용리스 프로그램에 차량 서비스 및 유지관리 기능을 추가해 보다 편리하게 차량을 사용할

수 있는 프로그램이다.

초기 부담금이 없고 보험경력이 유지되는 기존 운용리스의 장점에 렉서스 공식 서비스센터에서 제공하는 차량 유지 관리 서비스 패키지와 매 6개월마다 차량 정기점검 및 소모품 교체에 관한 차량픽업·딜리버리, 각종 취득비용 및 세금 납부대행, 고객이 선호하는 보험사

선택가능 등 다양한 서비스가 제공된다.

이 프로그램은 LS, ES, RX, NX, UX, CT 모델 중 2대 이상의 차량 구매 시, 3년 동안 월 이용료만 지불하고 사용할 수 있는 프로그램이다. 렉서스코리아에서는 출시를 기념해 6월 출고고객에 한해 첫 달 이용료 면제 혜택과 홈페이지에서 상담신청 시 추첨을 통해 선물을 제공한다.

/박기용 기자 pboxer@kwangju.co.kr

## 당신의 로망은 어떤곳 인가요?

### 친환경 목조주택을 지어드립니다



목조주택 설계·시공 전문기업  
**우드빌더스(주) 휴인(주)**

문의 상담 **062) 945-0036~7**

**Modern**

모던 스타일



**Classic**

클래식 스타일



**Mediterranean Sea**

지중해 스타일



