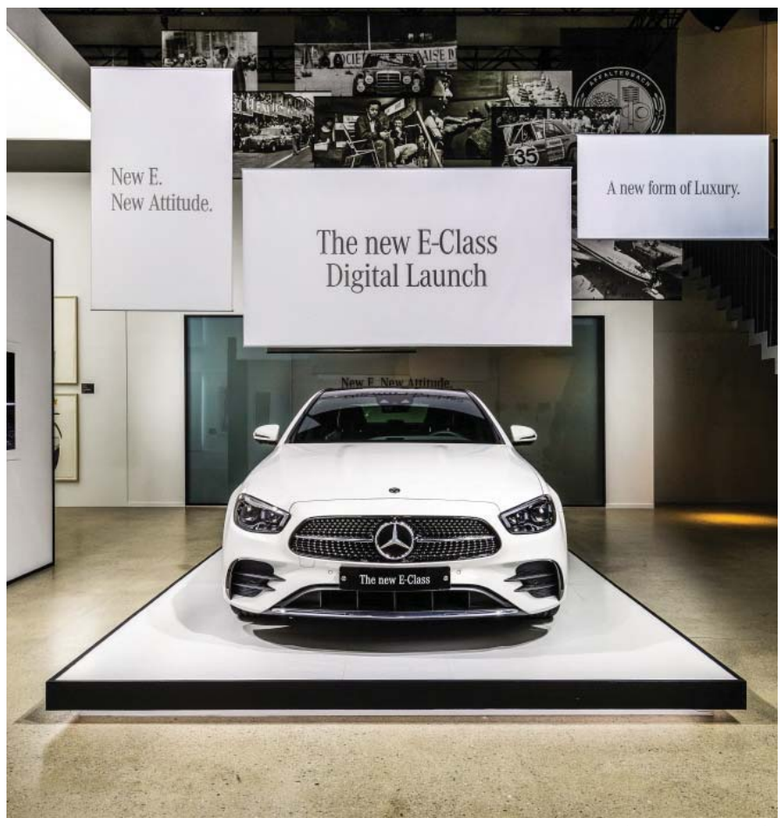
수입차 '쾌속 질주'…벤츠 '부동의 1위'

'E300 4MATIC'·'E250' 등 1~3분기 5만3571대 팔려
1억 넘는 외제차 3만929대 판매…지난해보다 60% 늘어



메르세데스-벤츠 코리아가 최근 선보인 10세대 E클래스 부분변경 모델 '더 뉴 E-클래스'.

국내 자동차 시장에서 수입 자동차의 인기가 올해 최고조를 보이고 있다. 1억원이 넘는 수입차 판매는 작년보다 60% 이상 증가했고, 4000만~5000만원대 수입차 역시 50% 넘게 증가하는 등 역대 최대 판매 기록을 세우고 있다.

수입차 중에서도 가장 인기가 많은 브랜드는 메르세데스-벤츠인 것으로 나타났다. 메르세데스-벤츠의 E300 4MATIC 모델은 국내 수입차 판매 1위를 지키고 있고, E250도 3위 자리에 올랐다.

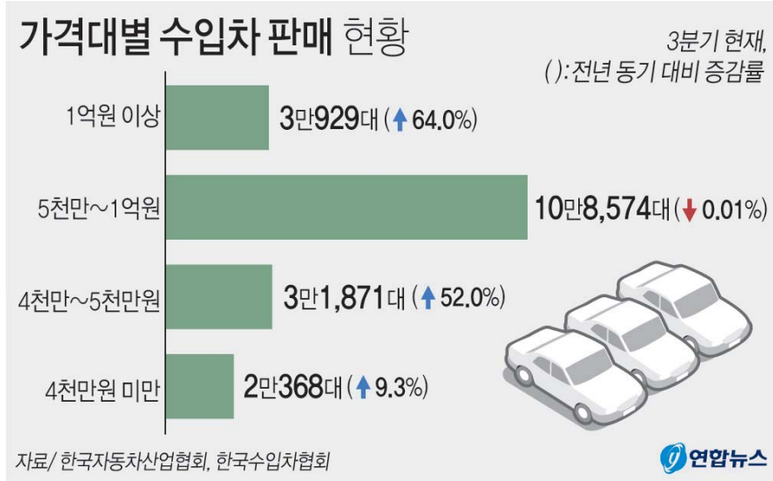
26일 한국자동차산업협회와 한국수입차협회 통계에 따르면 지난달까지 1억원 이상 수입차는 국내에서 3만929대가 판매됐다. 이는 지난해 같은 기간 1만8857대가 판매된 것에 비해 64%나 증가한 것이다.

특히 한국수입차협회가 집계를 시작한 2003년 이후 연간 3만대를 넘어선 것은 처음이다. 그것도 3분기 만에 3만대를 돌파한 것으로 국내 자동차 시장에서의 수입차 인기가 '최고조'에 달했다는 평가가 나온다.

앞으로 4분기 판매가 남아있는 만큼 올해 수입차 판매 증가율은 더 높아질 전망이다.

국내 수입차 판매 중에서도 1억5000만원 이상 수입차는 8150대가 팔리면서 지난해 6069대에 비해 34.3% 증가한 것으로 파악됐다.

5000만~1억원 가격대 수입차 판매는 10만8574대로 지난해 10만8589대보다 소폭 감소했지만 비슷한 수준을 보였다.



무엇보다 4000만~5000만원대 시장에서의 수입차의 성장이 두드러졌다. 자동차를 구매하는 소비자들이 4000만~5000만원대 국산차를 구입하기보다, 비슷한 가격대의 수입차를 선호하는 추세가 뚜렷해지고 있다는 분석이다.

올해 9월까지 4000만~5000만원대 수입차는 총 3만1871대가 판매되면서 지난해 2만969대보다 52% 증가한 것으로 분석됐다.

국내 브랜드와 직접 경쟁하는 4000만원 미만 가격대에서도 수입차는 2만368대가 판매돼 지난해 1만8641대에 비해 9.3% 증가한 2만368대가 판매됐다.

수입차 중에서도 가장 판매가 많은 브랜드는 단연 메르세데스-벤츠였다. 같은 기간 메르세데스-벤츠 판매는 5만3571대로 국내 수입차 판매 1위를 차지했다.

국내 완성차 업체를 포함하더라도 메르세데스-벤츠의 국내 승용차 시장 점유율은 4.2%로, 한국GM(3.9%)과 르노삼성(4.1%)을 제치고 4위를 기록했을 정도다.

벤츠 E300 4MATIC(8250만원)과 E250(6300만원)은 올해 들어 각각 7495대와 5173대 판매되면서 수입 승용차 최다 판매 순위 1위와 3위에 오르기도 했다.

/박기웅 기자 pboxer@kwangju.co.kr

금호타이어 사고 캠핑용품 받자

11월 20일까지 이벤트

금호타이어는 타이어프로 등 전국 금호타이어 대리점에서 겨울용 타이어 구매고객을 대상으로 사은품을 증정하는 이벤트를 진행한다고 26일 밝혔다.

타이어프로 등 일부 매장을 제외한 전국 금호타이어 대리점에서 금호타이어 승용·스포츠유틸리티(SUV) 차량용 겨울타이어 4개를 구매하는 고객을 대상으로 오는 11월 20일까지 사은품을 증정한다.

행사 제품은 금호타이어 승용차용 프리미엄 겨울타이어 '윈터크래프트 WP72'와 SUV 전용 프리미엄 타이어 '윈터크래프트 WS71' 전 규격이다. 해당 제품을 4개 이상 구매한 고객에게 캠핑·차량용 폴딩박스를 제공하고 제휴카드(KB국민카드) 결제 시 2만원 모바일 주유권 혜택도 제공한다.

'윈터크래프트 WP72'는 겨울용 타이어임에도 저소음, 컴포트 성능을 향상시켜 승차감과 주행안정성이 뛰어난 제품이라고 금호타이어는 설명했다. 겨울철 블랙아이스나 눈이 살짝 녹은 슬러시 상태에 대한 성능을 강화한 게 특징이다.

'윈터크래프트 WS71'은 SUV에 특화된 기술을 적용, 내구성을 향상시키고 비대칭 패턴 설계를 통해 눈길·빙판길 노면에서 제동력을 강화했다.

금호타이어 관계자는 "겨울용 타이어는 안전한 겨울을 보내기 위한 필수 장비로 장착 여부에 따라 운행시 제동거리와 제동 안정성에 차이가 크다"며 "겨울용 타이어를 장착해 안전운전 하길 바란다"고 말했다.

한편 금호타이어는 타이어를 렌탈하고 정기적으로 점검도 받을 수 있는 '또로로로 렌탈' 서비스도 실시 중이다. 소형 차종부터 대형 차종과 SUV 차종까지 타이어 총 4본을 월 최저 6000원으로 이용할 수 있다. /박기웅 기자 pboxer@

현대·기아차 하이브리드 SUV 글로벌 판매 50만대 돌파

현대·기아차의 하이브리드 스포츠유틸리티차(SUV) 글로벌 판매가 50만대를 돌파했다.

26일 현대·기아차에 따르면 지난달까지 세계 시장에 판매된 현대·기아차의 하이브리드 SUV(플러그인하이브리드 포함)는 총 50만246대(공장 판매 기준)다. 이중 국내에서 11만8633대가 팔렸고, 해외에서 38만1613대가 판매됐다.

현대·기아차가 현재 공식 판매하는 하이브리드 SUV 모델은 코나 하이브리드, 니로, 쏘렌토 하이브리드 등 3종이다. 최근에는 투싼 하이브리드의 일부 물량이 공식 출시를 앞두고 수출됐다.

차종별로는 니로가 43만5079대 팔려 판매의 대부분을 차지했다. 코나 하이브리드 4만7730대, 쏘렌토 하이브리드 1만7045대가 뒤를 이었다.

연비와 정숙성의 강점을 지닌 하이브리드 자동차는 그동안 세단에 특화된 차종으로 인식됐으나, 하이브리드 기술 발전으로 세단보다 연비에 불리한 SUV에서도 기대치만큼의 연비를 확보할 수 있게 되면서 SUV의 하이브리드 탑재가 확대되고 있다.

아울러 SUV 판매 확대에 따른 디젤 엔진의 배출가스 문제가 부각되며 SUV에도 하이브리드의 필요성이 커지는 추세다.

기아차는 앞서 2016년 소형 SUV 니로를 첫 친환경 전용 SUV 모델로 선보였다.

니로는 SUV가 가진 공간성과 높은 연료 효율성, 정숙성 등이 좋은 반응을 얻으며 출시 이후 지난달까지 국내에서만 9만6천92대가 팔려 누적 판매 10만대 달성을 앞두고 있다.

해외에서도 친환경차 선진 시장인 유럽을 중심으로 니로가 성공적으로 판매되며 하이브리드 SUV 제품군과 판매량 확대의 계기가 됐다고 현대·기아차는 전했다.

이후 현대차의 소형 SUV 코나에도 하이브리드 엔진이 탑재됐고, 올해는 기아차가 중형 SUV인 쏘렌토에 가솔린 1.6 터보 엔진과 하이브리드 시스템을 탑재한 쏘렌토 하이브리드를 출시했다.

쏘렌토 하이브리드는 친환경차 보조금 대상에는 포함되지 못했으나 높은 연비와 중형 SUV 특유의 실용성, 강화된 주행성능 등을 바탕으로 인기를 끌고 있다. 국내에서 판매 둘째 달인 4월(1669대)에 월간 판매 1000대를 넘어선 데 이어 지난달에는 3341대가 팔려 월간 판매 3000대를 넘어서며 그랜저 하이브리드(4218대)에 이은 하이브리드 모델 판매 2위에 올랐다.

/박기웅 기자 pboxer@·연합뉴스

기아차 심동섭 부장 '그랜드 마스터' 등극

누계 판매 4000대 달성

기아자동차 동광주지점 심동섭〈사진〉 영업부장이 4000대 판매를 달성하면서 14번째 '그랜드 마스터'(Grand Master)에 올랐다.

26일 기아차에 따르면 '그랜드 마스터'는 기아차에 근무하면서 누계 판매 4000대를 달성한 우수 영업직 직원에게 기아차가 부여하는 영예다. 이전까지 단 13명만 이름을 올렸을 정도로 쉽지 않은 기록이라는 게 기아차의 설명이다.

14번째 그랜드 마스터에 이름을 올린 심동섭 영업부장은 1994년 기아자동차에 입사해 연평균 150대를 판매하면서 입사 26년 만에 누계 4000대를 돌파했다.

심 부장은 "아무리 오랜 시간이 걸리더라도 고객과의 약속은 반드시 지키기 위해 노력했다"며 "매년 초 수립한 목표를 달성하기 위해 스스로를 채찍질하며 매진했던 게 도움이 됐다"고 말했다.

기아차는 심 부장에게 상패와 포상으로 차량 K9을 수여했다.

한편, 기아차는 영업직 직원을 격려하고 건강한 판매 경쟁을 유도하기 위해 장기 판매 명예 포상 제도와 스타 어워즈 등 다양한 포상 제도를 운영하고, 매년 연간 판매 우수 직원을 선정해 시상하는 '기아 스타 어워즈'(KIA Star Awards)를 개최하고 있다. /박기웅 기자 pboxer@