

多地车价打“骨折”

宁波车市还好吗？



一家4S店门口正在促销的车型。

如果说这段时期最热的消费话题，汽车降价狂潮一定算一个。湖北“雪铁龙降价9万元”的消息像一个炸弹，在震惊消费者之余，也点燃了多地的“汽车降价潮”。据不完全统计，目前包括湖北、广东、吉林、北京在内的多地都出台了官方补贴叠加厂商优惠的购车政策，已涉及30多个品牌！

那么，宁波的汽车消费市场情况如何？

1 降价成为主流 但幅度没那么夸张

3月10日，记者走访了下应汽车一条街和多家汽车品牌的4S门店。从现场了解到的情况看，目前宁波市场总体并未出现突发性的大额降价。

一汽丰田店的优惠价格是从上个月开始变动的，根据车型不同，在原来基础上下调了两三千元到七八千元不等。不过工作人员也坦陈，现在有几款车已经跌破历史价格了。“以卡罗拉为例，去年底的优惠比官方指导价便宜了2万多元，今年已经直逼3万元了。”

在一家奥迪4S店，销售人员也表示，目前店里的优惠在几千元到几万元不等，和以前的优惠类似。“每家门店都有自己的优惠政策，但总体来说都在常规范围里，上下幅度不会太大，并没有像网上所说的那样夸张。”

在下应南路上，记者找到了此次降价潮中最具代表性的品牌——雪铁龙的门店。对于记者的询问，相关人员不愿多说，只表示目前店里只有凡尔赛、天逸两款车型在售，没有优惠，价格在网上都能看得到，“降价都是外地的，宁波没有，其他不方便说。”

倒是在上汽大众的门口，有几辆特价车比较抢眼。从广告牌上看，一款途铠相比原价有2.2万元的优惠，途观L混动则有3.5万元的优惠，新帕萨特混动版目前也有3.6万元的降价。

销售人员表示，这几款车目前有些库存压力，因此做了较大幅度的优惠处理，其他车型的优惠在正常区间。

3月9日，比亚迪官方宣布，3月31日前，旗下的宋PLUS和海豹均有88元可抵扣6888元和8888元的优惠。记者随后也来到了比亚迪的专卖店。销售经理谢先生表示官方优惠已经开始，此外目前店内针对一些老款的车型也有几千元到2万元左右的优惠，例如老款的秦现在有2万元的优惠，老款的汉则优惠8000元。

2 不少4S店陷入“无客”窘境

在采访过程中，不少销售或相关负责人表示，相对于多地出现的降价潮，他们更担心的是另一种情况，那就是日益稀少的客流量。

按常理说，进入春季后车市应该会迎来一个销售小高峰，但今年的实际情况是，除了春节后一周内的一次小热闹后，宁波车市再也没有起色。而这次降价潮则加重了大家的观望情绪，导致本来就门庭冷落的门店更加“揭不开锅”，“销售人员比客户多”“展厅干净得像水洗过一样”的情况比比皆是。

在一家日系车品牌门店里，相关负责人告诉记者，即便是在疫情期间，只要没有出现特殊情况，周末肯定是有十几组客流，但现在除了稀稀拉拉的提车客户，双休日也见不到几组客户，甚至有时候一整天都没客户上门。

“其实随着疫情防控政策的调整，大家对今年市场的回暖是抱有极大期待的，没想到迎来的是这种情况。”一家4S店的负责人表示，宁波人的消费习惯趋于保守，消费券的刺激也未达到预期效果。而外地降价潮的出现更是进一步打乱了行业节奏。

3 降价潮背后，或将面临生死拐点

乘联会3月9日公布的2月零售销量排名快报显示，国内狭义乘用车市场1-2月份累计销量267.8万辆，同比下降19.8%。另据中国汽车流通协会数据显示，2月中国汽车经销商库存预警指数为58.1%，同比上升2%。库存压力较大。

巨大的销售压力也成为一些品牌降价的导火索。据不完全统计，截至目前已有至少30个汽车品牌参与到这场价格战中，最高优惠超过10万元。有的是品牌官方的活动，有的是地区经销商促销，也有不少当地政府直接加入助阵的。

例如有媒体报道称，北京市商务局宣布2023年北京将继续实施乘用车置换新能源汽车补贴政策；上海宣布延长新能源汽车置换补贴到6月30日，个人购买纯电动汽车，每辆财政补贴1万元；哈尔滨网信办微信公众号发布消息称，3月8日至13日哈尔滨春季车展期间，市政府发放4000万元资金用于开展消费者购车优惠补贴活动。

一时间，新车降价被拱成了一把大火，颇有燎原之势。不过降价潮的背后，

真的只有促销这么简单吗？

“这次降价促销潮有连锁反应的影子。1月，特斯拉的降价掀起了新能源车领域的降价潮，这个动作也影响了传统燃油车的价格体系。其次，整体市场的低迷给了降价潮诞生的温床，很多品牌都开始想要‘以价换量’。此外，7月1日‘国六A’转‘国六B’也是影响整个大车市的节点。”业内人士刘钊告诉记者，在7月1日后，原来国六A标准的车将不能上牌，这意味着留给国六A标准库存车的清库时间只有3个多月了，这多少也造成了部分车商的紧迫感。多种元素叠加，就出现了“多米诺骨牌”式的降价潮效应。

那么这次降价潮会对整个汽车消费市场带来更加深远的影响吗？

对此，不少业内人士认为，降价仅仅是个开始，“整体洗牌”才是行业即将面临的大变局。

宁波市汽车流通协会副会长马坚挺告诉记者，中国汽车销售行业经过三十年的发展，积累了不少问题和情况，现在正处于一个十字路口。“降价潮更多是内在问题的表现，它产生的影响将是波及整个行业所有品牌的。因此今年很可能是这三十多年来最‘混乱’的时刻，会有一次行业、品牌、营销模式的大洗牌，甚至重组我国汽车销售的生态。”

他认为，目前足以让行业发生大地震的势头已经出现，且并无避免的好办法。从最基层的经销商层面来说，只能选择尽快清库存，避免资金链的断裂；同时做好客户维系服务工作，以期在穿越风暴之后，能第一时间恢复运作。

记者 黎莉 文/摄



这几年发展强劲的新能源车是否也会引来一轮洗牌？