

多家品牌降价「价格战」成主流

汽车圈放暑假价？
进入传统淡季



制图 徐哨



理想L9。



降价后,特斯拉Model Y两款车型售价已创历史最低。

8月14日,特斯拉官宣旗下部分车型上线限时保险补贴和下调售价。在刚刚过半的8月,已有10多家车企宣布对旗下车型补贴或下调价格的举措,降价从几千元到几万元不等,其中两三万元的降价是主流。而这距离16家车企签署《汽车行业维护公平市场秩序承诺书》以期“为消费者提供一个稳定的价格预期”刚刚过去1个月时间。

1 特斯拉官宣降价

8月14日早上,特斯拉宣布,从即日起,Model Y长续航版、高性能版均降价1.4万元。Model Y长续航版起售价从31.39万元调整为29.99万元,Model Y高性能版从36.39万元调整为34.99万元。

此外,8月14日至9月30日预定Model 3后轮驱动版现车并完成交付,且通过合作保险机构购保险补贴买相应车险的消费者,也可享补贴8000元。

在这轮降价和补贴之后,上述三款车的售价均创下历史最低。

当天中午,记者来到特斯拉来福士门店,工作人员表示,早上消息刚出来,之前看过车的很多消费者就已下单了,中午也有过来看车的,降价的带动作用非常大。“目前Model 3还有部分现车,Model Y的交付则需等待3周至6周。”该工作人员说。

2 10多家车企“放价”

事实上,进入8月后,多家车企纷纷开启“以价换量”模式,希望在这个“淡索索”的暑假能拿下更多订单。其中,大多数品牌降价两三万元左右。

3天前,吉利旗下高端智能电动品牌极氪宣布,对8月11日至12月31日购买极氪001的用户,推出限时价格权益政策,降价3万元至3.7万元。

8月5日,哪吒汽车推出“七夕”优惠活动,多款车“放价”2.6万元至4.9万元不等。同时,参与促销活动的车主还将享受8000元金融贴息或置换补贴。

8月3日,理想汽车发布理想L9 Pro,定价42.98万元,相比L9 Max下调3万元。

8月1日,上汽大众对旗下9款燃油以及新能源SUV车型进行降价,最高降价6万元。同一天,零跑汽车在继3月“最高减6万元”大手笔促销后,继续对C11、C01的部分车型进行调价,最高下调2万元。

此外,蔚来、奇瑞、欧拉、长城、名爵等品牌也纷纷加入“降价潮”。

不过,记者留意到,在统一的“降价”大标题下,各家车企的策略还是有些不一样。例如,理想的3万元优惠是建立在L9 Pro减配的基础上;长城是以“膨胀金”和“有价秒杀”的形式;蔚来则把优惠放在了补贴补能端,以送换电体验券和调整家充电桩价格的方式回馈消费者。

3 车业内卷何时休?

每年的七八月份,都是汽车零售的淡季。而近几个月车市销售端起伏的数据,以及消费者观望态度,或许更加重了市场的冷清。

乘联会8月11日发布的数据显示,8月第一周,全国乘用车市场零售24.1万辆,同比下降1%,较上月同期增长9%;全国乘用车厂商批发21.2万辆,同比下降7%,较上月同期下降6%。

宁波市汽车流通协会副会长马坚挺表示,新一轮降价潮,一方面显示目前汽车零售行业依旧处于“敏感脆弱”的时期,品牌方和经销商都希望提升市占率,以保住自己的市场地位,因此造成价格上的内卷;另一方面也有进一步进行“行业洗牌”的原

因。

“以价格撬动销售,是销售行业常用的方式。在目前大市场乍暖还寒的时期,很多车企会通过降低售价以及新车定价的方式,甚至‘组团’降价来获客。不过,价格战的前置,很可能会带来消费的非正常前置,有点‘寅吃卯粮’的意思。而且,部分品牌偏低的定价,虽然获得了消费者青睐,但挤压了车企、零售渠道的正常利润,这对未来汽车行业正常发展并不利。”马坚挺说。

马坚挺认为,降价是治标不治本的方式,如果要中国汽车行业引入更健康的发展道路,还是要注重提升产品质量和售后服务,以更好的体验打动消费者。

记者 黎莉 文/摄