

# 汽车降价“大乱斗”，降了个寂寞？

记者观察：品质和服务才是关键



路桥方林汽车城比亚迪王朝网展厅,来看车的市民不少。

今年年初,一家叫“特斯拉”的车企“扇动了一下翅膀”,让国内众多新能源品牌或被动或主动纷纷跟随降价。随后,从新能源车到传统燃油车市场,一场席卷全国汽车行业的“降价风暴”开始在各地搅动。

东风系率先迎战开打,不到三天时间,最高补贴9万元的C6被一抢而空,湖北雪铁龙4S店门庭若市,甚至出现一车难求的状况。随后,伴随各地推出的购车政府补贴及品牌补贴,很多品牌甚至是豪华品牌都加入了降价大军,“降价潮”蔓延至国内30多个汽车品牌。

那么台州车市的情况如何呢,本轮降价风潮能否激发市民“购车热”?记者就此采访了本地的汽车经销商、部分消费者及业内人士。

## 1 价格战来势汹汹

在路桥方林汽车城,记者找到了此次降价潮中最具代表性的品牌——雪铁龙。和在湖北变成明星车不同的是,这家店比较冷清,店里客流三三两两。

“雪铁龙C6舒适版,直降5万元!”店里挂起了大红横幅。销售人员王先生介绍,目前舒适版在21.68万元指导价基础上,可以优惠5万多元,下来是16.47万。这一价格比湖北当地4S店优惠些,但湖北还叠加有政府补贴,总体优惠幅度更高。

除了C6舒适版,其他车型并没有降价。C6共创版,市场价依然在21.68万元左右;天逸、凡尔赛这两款车型也没有优惠。

“价格都是透明的,在网上都能搜的到。”王先生说,“降价是考虑到新旧车型、库存多方面因素,不是说随随便便就能降的。”

广汽本田椒江店李经理介绍,油车“飞度”降了几千元,新能源“皓影”优惠5万多元,已经跌破历史价格了。2月初,“皓影”已下调过一波,仅过了一个月,价格再次下降。

作为国产新能源车的标杆品牌,3月9日比亚迪官方宣布,“月底前,旗下的宋PLUS和海豹车型,均有88元抵扣6888元、8888元的优惠。”

记者随后也来到了比亚迪汽车王朝网(台州坤迪4S店)。总经理郑海博表示,官方也在积极顺应市场,做出一系列让利促销。针对老款车型,店里推出有几千到两万元左右优惠措施,例如老款的“汉”现在就有大幅度的让利促销。

从传统燃油车到新能源、从豪华车到中端车,台州品牌经销商纷纷出手,卷入这场激烈的价格“厮杀”。宝马X2最高优惠可达5.05万元、宝马i3直降5.59万、奥迪Q4 e-tron让利5.47万、极氪001可享20万元的免息贷款……

## 2 买家观望情绪浓

“降价风暴”的新闻流传开后,预想中的“抢车”场面并没有出现,不少4S店原本的生意还受了影响。往年3月是车市“小阳春”,但记者走访市区多家汽车4S店时,发现店里人气都比较淡。

这个现象,并非因为价格不够优惠。“网上消息乱飞,大家心理预期就提高了。”雪铁龙销售王先生比划着手势,向记者说道,“打电话过来询问车价的人翻了好几倍,一个一个都是问政策。”

但是一问价位后,大多数客户还是说“再看看”,到店的寥寥无几。“大家都在期望车商推出力度更大的降价政策,观望情绪很重。”

郑海博也明显感受到,汽车消费不如往年,需尽快稳定市场,给观望的消费者一颗定心丸。去年,老款秦PLUS整个台州地区基本卖空了。13万至16万价位之间的元PLUS也很紧俏,基本处于缺货状态,单子一直排到了今年,3月刚交付完六百台订单。

“汉、唐这两款20万级别以上的车,去年单店每月销量就有40来台,本月只有十几台,新款上市预计会带动一些销量。”郑海博说,“展厅平时客流较去年明显减少,周末的话来的顾客会多点。”

在路桥方林汽车城比亚迪店,记者碰到了年轻小伙王明。王明是做淘宝生意的,有一辆奔驰smart代步车。媳妇年初刚生娃,就想着置换一辆空间更大的电车,在新闻中得知汽车降价幅度很大,所以跟朋友一起来汽车城看看。

王明说,目前有购车的准备,但是并不急于马上下定。“这波降价或许只是一个开始,未来可能还会有更多的优惠,况且目前购车不是刚需,还有考虑和等待的时间。”

## 3 品质和服务才是关键

今年,传统车企的销量继续下滑,现在很多消费者处于观望状态。而且市面上车型选择多,电车对燃油车的冲击很大,竞争很激烈。另外7月1日起,被称为最严苛排放标准的“国六B”也将正式实施。这意味着,此前使用“国六A”排放标准车型过渡的车企,必须在7月1日前加大库存清理力度。而放价优惠是最有效的手段之一,价格厮杀非常激烈。

“本来打算这个月入手,现在有点犹豫了。”在采访中,有消费者向记者直言。车市价格战愈演愈烈,对于绝大多数准购车者来说,心里也很焦虑,不得不面对这样的选择题:现在就买,还是再等等?

郑洁琦,台职院汽车学院汽车技术服务与营销专业主任。在走访调研中,她同样发现了这一现象。

“相比其他油车合资品牌,台州地区的BBA品牌销量相对好些,但是整体也不是很理想。”郑洁琦说,“电车方面,就特斯拉前段时间销量还可以,市场总体观望情绪浓,消费习惯趋于保守。”

可以预见,经过今年的“厮杀”,一些车企很可能被市场淘汰。总体来说,降价促销不是长久之计,把握好价格竞争的度,从品质和服务上赢得消费者才是关键。消费者买车时得考虑好用车成本这些,如果是刚需型和改善型,在合适时机可以出手。

记者 谢雅婷 文/图



展厅的新能源汽车