



高端车降价有名无实

前段时间,在增值税税率下调、汽车市场竞争压力加大等因素影响下,我国高端车市场迎来一波降价潮,奔驰、宝马、捷豹路虎、沃尔沃以及奥迪等车企相继下调多款车价格。但在实际汽车产品消费中,很多消费者发现购车价格并没有出现相应的下降。

为什么车企降价了,消费者买车时却没从中得到实惠?业界人士称,汽车制造产业链较长,每一个环节都会影响汽车价格,而市场供需关系直接导致高端车价格并不会会有太大的下降幅度。

多重原因诱发高端车下调指导价

增值税税率下调、汽车销量下滑、高端车市场竞争激烈等多重因素,诱发了高端汽车厂家纷纷降低指导价。

截至目前,我国已连续两次下调了生产制造业增值税率。2018年全国两会之后,生产制造业增值税率从17%下调至16%。今年全国两会政府工作报告又提出,“深化增值税改革,将制造业等行业现行16%的税率降至13%。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树说,“增值税进一步降低将有利于汽车制造厂商节省成本,有利于行业利润率的改善。”

汽车销量下滑也推动车企纷纷下调指导价。中国汽车工业协会统计数据显示,2018年全国乘用车共销售2370.98万辆,同比下降4.08%。这是中国汽车市场连续增长28年后的首次销量下滑。在这种情况下,为刺激市场、提高销量,多家车企选择下调官方指导价。

而高端车市场竞争激烈也是厂家下调指导价的诱因之一。奔驰、宝马、奥迪三家的官方数据显示,2018年三家汽车品牌在国内市场的销量分别为65万辆、64万辆、66万辆,品牌间销量差距难分伯仲。针对此种情况,长丰集团董事长李建新指出,当下购买第二辆汽车的人越来越多,汽车消费正处在转型升级阶段,加强消费者对品牌的忠诚度尤其重要。为了抓住这一市场机遇,高端车纷纷下调汽车指导价,从而吸引更多潜在消费者。

指导价变化对销售价并无多大影响

面对汽车市场车企的纷纷降价,众多有购车意愿的消费者开启了“询价之旅”。但是,记者调查发现,消费者并没有在此轮降价中获得实际的价格优惠。

上海一位消费者告诉记者,他本打算订购一辆奔驰S级汽车,但在上海

浦东某经销商处询问后得知,实际购车价格与降价前购车价格一样,没有发生变化。

在实地走访中,记者从位于上海市浦东新区的一家奔驰汽车经销商处了解到,厂商指导价的变化对最近奔驰车的实际销售价格并无多大影响。例如,一辆奔驰S500车型,原先厂商建议零售价是173.28万元,调整后厂商建议零售价是169.28万元,优惠了4万元。但实际上,在调价前这款车的优惠后价格为150万元。虽然官方指导价降低了,但还是按照实际的150万元价格进行销售。

记者还从上海一家宝马汽车经销商处了解到,目前其店内车型仍是按照原来的优惠幅度进行销售,实际价格并未叠加指导价下调产生的差价。

供需关系决定高端车降价幅度

业内人士表示,高端车产量较少,而汽车市场消费升级带动高端车销量不断增加,供需关系决定了高端汽车有限的降价幅度。

中国汽车业流通协会常务理事贾新光指出,“厂商建议零售价是汽车厂家给经销商的指导价格,实际终端零售价格需根据市场行情来决定。”

贾新光说,目前消费者在购车时

一般会看到两个价格,一个是厂商指导价,一个是优惠价。在汽车销量下滑等因素影响下,通常情况下优惠价都低于厂商指导价,消费者能以优惠价购入汽车。“在本轮高端车降价潮中,虽然车企降低了厂商指导价,但各经销商的优惠价并未降低,而降低后的厂商指导价仍高于原先的优惠价,因此消费者感受不到降价的实惠。”

上海一家奔驰经销商给记者提供了其在上海两家经销商的销售报表。报表显示,两个月内到店的所有奔驰S级车型只有十几辆,显然不能满足市场的需求,市场供需关系直接导致高端车价格并不会会有太大的下降幅度。

业界人士指出,汽车制造产业链较长,每一个环节都会影响汽车价格。

蔚来汽车董事长李斌表示,蔚来汽车定位于新能源高端车领域,尽管特斯拉近期在国内建厂并下调了部分车型价格,但蔚来并不会调整汽车售价。3月19日蔚来汽车发布声明称,该品牌不会调整整车定价。此次增值税下调将有助于企业持续在研发和服务方面投入充足资源,进而为用户带来愉悦的用车体验。总体来看,蔚来将长期维持稳定的定价策略。

(据《经济参考报》)

提前五一“惠”

哈弗钜惠 2.8万元

周口站哈弗团购会

2019.4.27

预存100元抵3999元 每天10L汽油免费送

周口宏腾哈弗4S店

销售热线: 0394-8352222 服务热线: 0394-8170222

地址: 周口市太清路与周口大道交叉口向西500米路北

广告