

利好政策加持上海车市

闻言培

“这几天来看车的人络绎不绝,特别是周末,如果您不预约就过来的话,可能没有销售接待。”一位嘉定某宝马 4S 店的销售李女士告诉记者。

据了解,为了促进上海车市的恢复,5 月 29 日上海市政府发布《上海市加快经济恢复和重振行动方案》,明确提出年内新增非营业性客车牌照额度 4 万个,并按照国家政策要求,阶段性减征部分乘用车购置税,年内燃油车置换电动车补贴 1 万元。随着这一系列政策的出台落地,买车的人显著增多,冰封已久的车市也逐渐解冻。

已经连续参加沪牌拍卖 1 年多的朱先生终于在今年 5 月成功中标,这也让她离开上新车的梦想更进了一步。

“由于前段时间小区一直是静默管理,所以只能通过线上的方式了解心仪车型的配置和价格。现在疫情形势好转,4S 店也都已经复工,又赶上各种促销政策,累计优惠将近 6.9 万元,于是果断付款下单了。”上海白领朱先生还告诉记者,今年下半年新增的 4 万额度,相当于 2021 年全年牌照的 30%、今年前 5 个月的 70%,平均下来之后每月增加 6 千多块牌照,按照朱先生的预测下半年中标率可能提高到 10%。

除了在“源头”上让更多的消费者能够拥有购车额度外,不少厂家以及经销商乘着政策的东风,持续加码优惠政策,降价促销热销车型。

长了三分之一,现在店里的热门款已经没有了现车卖了,下单需要等待 2 个月才能提车。

成功挤走奔驰荣登 BBA 之首的宝马,虽然没有另外两个兄弟如此“夸张”的降价幅度但也比疫情之前多了不少。

“最近几年,宝马一直不愁卖,你看我们店里这么多人!可能是供需关系的原因,所以我们的优惠没奔驰奥迪那么大”,嘉定某宝马 4S 店的销售李女士如是说。“宝马入门级车型,比如 X1、X2、1 系、2 系价格都在 30 万的门槛内,而且这些车的优惠都比较给力,所以我更推荐消费者多看看这些车型。”

不过通过记者在这家店内的观察,大部分的消费者更加倾向于 3 系和 X3。李女士表示,“宝马 3 系基本能给到 3 万左右的优惠,低配车型可以做到购置税减半。至于宝马 X3,由于前一段时间官方指导价上调数千元不等,现有优惠虽然达不到购置税减征政策门槛,但我们可以想一想从其它地方补上这个优惠价格。”

一线豪华 BBA 尚且如此,二线豪华品牌就更加“肆无忌惮”了。沃尔沃 XC60 不仅全系优惠 10 万,还可以享受厂家补贴 5000 元以及终身免费保养服务。另外,沃尔沃针对医务人员可以额外再补贴 5000 元;凯迪拉克旗舰轿车 CT6 全系直降 10 万;路虎国产极光 L 全系直降 12 万。一时间,原本官方指导价高高在上的豪华品牌开启了

“40 时尚版的奥迪 A4L,全部搞定开走 30 万以内!”某奥迪 4S 店内,一名王姓销售向记者说道:“A4L 现在全系降价 7 至 8 万,任何配置都能够得上购置税减征的门槛。”

记者了解到,本轮政策中明确指出的“不超过 30 万元”,其实是不含增值税版本。其实简单来说,车辆实际成交价除以 1.13,就是不含购置税的价格,这么算下来,只要实际成交价在 33.9 万元以下,排量在 2.0L 以下的乘用车型,就可以享受到购置税减免。

为此,许多豪华品牌瞄着 33.9 万这个门槛,开启了疯狂“让利”模式。

“上海 4 月到 5 月都处于静默状态,我们店也关了 2 个多月,期间没有现金流动,店内资金回款也受到了很大影响。我们只能通过降价来吸引消费者。除了 A4L,还是 Q5L、A6L 均有着 7 至 8 万左右的降价,我们也都可以瞄着 33.9 万来定制报价。”这名王姓销售向记者表示。

离这家奥迪 4S 店不远的奔驰也同样打着“骨折”价。即将迎来换代的奔驰 GLC 全系降价 9.5 万多,最走量的奔驰 C 级全系降价 5 至 6 万,且任何配置款式都符合购置税减半的条件。店内的工作人员透露,截至目前的订单比疫情之前同比增



集体降价,纷纷挤入了购置税减征名单。

中端市场分化加剧

豪华品牌不断的价格下探,在一定程度上侵蚀了原本属于中端品牌的市场份额。

在一家位于浦东的某合资品牌 4S 店门外赫然张贴着“至高全免购置税”的大幅广告海报。一位销售人员告诉记者,“现在我们品牌全系产品都能享受到购置税减半,甚至部分重点车型厂家会额外补贴到购置税全免。另外,除了车价的优惠直降以外,我们店再送价值 1 万多的装潢大礼包和免息贷款服务。即便如此,我们这的进店量还是下滑了一半,下单客户更是寥寥无几。”

问及原因,“现在大部分的上海人都手握 20 多万的预算,原本够不到的豪华品牌现在咬咬牙都能上了。还有就是,可能经过这次上海的疫情促使大家都消费升级了吧!”销售人员苦笑地说道。

无独有偶,与边上凯迪拉克 4S 店内的人头攒动形成鲜明对比,某美系合资品牌 4S 店就显得尤为冷清。一位销售人员表示,“现在的销售情况虽然有所回升但远远没有达到他们的预期目标。店内曾经最畅销的一款中型 SUV 现在与隔壁凯迪拉克的 XT4 价格差不多,客人毫不犹豫都跑到他们那里去了。”

上述品牌的境况可以说是目前同级市场的一个缩影。不过,也有一些头部中端品牌无惧自上而下的压力,销量反而越来越好。

位于普陀区红柳路名车坊的比亚迪 4S 店的人气完全不输一条马路之隔的宝马。和这些豪华品牌疯狂以价换量不同,作为自主品牌标杆的比亚迪不仅没有一分钱的优惠,提车还需要等 3 个月。即便如此,订单还是一直络绎不绝。店内的左销售自豪地告诉记者,“从端午开始,每天店内的销售都不够用。现在平均一天的订单量能够轻松破百。”

记者发现大部分消费者进店直奔放置在展厅 C 位的汉车型,据左销售介绍,这款汉是店内的明星产

品,特别是 DM-i 混动版一车难求。DM-i 的优势在于专用的功率型刀片电池,不仅仅继承了刀片电池优异的安全性能,具有更加高效的电量输出区间,进一步提升续航能力和燃油经济性。根据乘联会数据,比亚迪今年 5 月共交付 114943 辆新能源汽车,是当月的销量冠军。

店内,一位刚刚付完定金的曾女士表示:买车她看重三点,一是用车成本,二是品牌口碑,三是产品实力。由于最近油价不断上涨,因此更倾向于购置一辆新能源车。在线上对比了许多车型,比亚迪的汉 DM-i 既没有里程焦虑又没有很高的油耗,所以就直接来付定金了。

对于当下的购车者来说,消费升级的背后,也充斥着不少理性的精打细算,更低油耗意味着更低的使用成本,对于追求品质,理性生活的年轻用户,产品力更强的自主品牌无疑会是一个极大的亮点。

汽车后市场迎来小高峰

近日,记者走访了上海几家汽车美容店,发现基本都已“车满为患”,除了基础的洗车、维修服务,等待车衣贴膜、改装的汽车也排起了长龙。

“如果现在预约的话只能给您排在下周一以后了,目前几家门店都属于满负荷状态。”浦东新区御水路一家专门从事车衣改色的美容店店员方女士告诉记者,“现在我们所有的师傅都在工位上,每天要加班到 8-9 点左右。但即使如此,也还是有很多客户在排队等待贴车衣。”

静安区某品牌轮胎直营店的店长顾师傅也表示,从 6 月 1 日开工直到端午,每天接到最多的是上门搭电、雾化杀菌、安全检测的订单。加上品牌方有推出一定范围内免费搭电的活动,店里的师傅每天几乎一到店就派出执行搭电任务。

而随着快递运输的恢复,不少客户在几月前定的轮胎终于到店,近期也是开足马力在帮助预定客户完成换胎。目前平均每天有 40-60 台车来到店里完成各项服务。

另外,在汽车改装方面同样也有不小的起色。张师傅曾是某品牌

4S 店的维修总管,两年前离职自己在青浦区一家商场的地下停车场开了一家改装店,专门从事汽车改装服务。张师傅告诉记者,疫情开始后,自己的改装店便一直处于停摆阶段。但房租、员工的支出却是一笔不小的开销,幸好近期生意还算不错,疫情期间不少客户也提前订购了一批配件,现在每天都有大概 20 台车在店里进行改装升级。

在方女士看来,近期汽车美容行业消费迎来一波小高峰,一方面,是疫情导致车主的各项计划在上半年被迫取消推迟到了六月,另一方面,和企业、电商平台在六月份举办的各个活动也密不可分。记者发现,以某电商平台为例,平时售价在 15600 元的隐形车衣,在“618”跨店满减和店铺优惠券的双重福利加持下能够优惠超 3000 元。

在现场,一位年前刚刚提车的主王先生坦言:“年前买了车就打算找一家店给新车贴个车衣,没想到一过完年就在家捱了三个多月。正好最近看到以前关注的一家车衣品牌在做活动,这不,一解封马上就安排上了。”

值得一提的是,随着我国汽车文化逐渐成熟,市场保有量逐步增大以及越来越多 90、00 后车主的出现,人们对于汽车的个性化需求越来越高,而随着露营风的兴起,越来越多的年轻人开始在包括轮毂、车顶行李架/箱、绞牙/避震、高性能刹车卡钳、动力提升、底盘加强、进排气、前后杠、灯光改装、救援装备等各个方面对爱车进行升级,这也一定程度上促进了线下门店安装、消费的浪潮。

总体来看,高端市场的复苏脚步迈得最快。中端市场出现了明显的两极分化,头部品牌如比亚迪、丰田等销量远超疫情前,而末尾品牌则鲜有订单甚至出现大面积退单的情况。汽车后市场则借着 618 购物节的东风和疫情期间累计的大量需求实现了“报复性”消费增长。

随着疫情防控的向好,冰封已久的上海市逐渐解冻。根据中汽协数据,今年 5 月份,全国汽车销量为 192.6 万辆,环比上升 59.7%,呈现出迅速恢复的态势。可以预见,下半年的汽车市场将热闹非凡。

