

豪华品牌自降身价趋平民化

多款“入门车”进入30万元区间

今年以来,豪车销售在快速增长的背后,降价幅度也越来越大。目前奔驰C级、宝马3系和X1、奥迪A4L,以及沃尔沃S60等入门级豪车已全面进入30万元价格区间,而优惠后价格直逼部分合资品牌中高级车。豪华品牌价格接近平民化,意在让消费者一步到位买车,而经销商在消化库存的同时,扩大了市场份额,也为日后赚取售后保养利润积攒了客户。

放下身段推低价“入门车”

回顾2012年上半年车市,豪华车阵营的价格大战引人瞩目。宝马、奥迪、奔驰等传统豪华车品牌纷纷放下了自己的身段,推出了一系列入门级豪华车,包括奔驰C200、宝马3系、奥迪A4L等,部分车型在30万元以下。豪华品牌入门级车型价格平民化,让消费者花最少的钱买到最合适的车型。

在一家奔驰4S店了解到,奔驰C级的主打车型为2.0L排量的三款车,目前售价越高的车型优惠幅度越大,其中1.6L的C180K可优惠6万元,而C200最高可优惠9万元,优惠后的价格堪比部分合资品牌中高级车。此外,宝马3系也开始大幅优惠清库,全系优惠5万-10万元,最低配车型318i领先版优惠后不足25万元;奥迪A4L也出现了4万元的优惠,价格十分具有竞争力。

低利率方案推动豪车消费

与此同时,为争抢中高级车的市场份额,各豪华品牌都不约而同地推出了低利率金融方案,以刺激部分计划购买合资品牌中高级车的消费者“花更少的钱,买更豪华的车”。

据介绍,目前奔驰汽车金融有限公司针对C级和E级都推出了“低利率贴息专案”。以厂家指导价48.8万元的E200L优雅型为例,经销商将车价优惠至35.5万元,并推出多种分期方案,其中最优惠的是消费者首付30%的车款,即可享受免息24个月付款。

此外,奥迪和宝马也推出了



各自的优惠金融购车方案。其中购买奥迪A4L可享受最低56元的超低月供,期末尾款可选择一次性还清或申请延期;宝马则针对各系轿车推出了最低1.99%利息的方案。

入门级豪车下半年换代

业内人士分析,种种迹象表明,今年各大豪车品牌,尤其是入门级豪车的低价营销策略还将延续。前几年购买中高级车的客户,目前已到了车辆更新换代的时候,当他们再次购车时,会将目光投向更高端的豪车。随着越来越多车型的引入,豪车丰富的产品线和越来越亲民的价格,无疑将吸引更多的消费者。

一家豪华品牌经销商坦言,今年下半年,国内入门级豪车市场将进入全新换代阶段。雷克萨斯ES、宝马新3系、奥迪A3等车型都会引入换代车型,从而引发入门级豪车的激烈竞争,未来豪华品牌将进入平民化时代。

豪车价格比肩中高级车

“未来小排量豪车发展空间广阔,入门级豪车也是经销商争抢客源的主要力量,因此,现在争抢入门级的市场份额,也为今后经销商积累庞大的保有客户群埋下伏笔。”业内人士表示,目前豪车的价格竞争压力主要集中在一些入门级车型上,优惠后价格直逼部分合资品牌中高级车。未来小排量豪车发展空间广阔,入门级豪车也是经销商争抢客源的主要武器。今年下半年,国内入门级豪车市场将进入全新换代阶段。雷克萨斯ES、宝马新3系、奥迪A4L等车型都会引入换代车型,从而引发入门级豪车的激烈竞争,未来豪华品牌将进入平民化时代。

市场销量逐渐收紧,但豪华车品牌经销商还在不断增加,这势必会让厂家下沉其车型结构,并在入门级车型上大打价格战,从而扩大其市场占有率。

豪华车阵营为啥要降价

高预期带来高库存

“年初行业预测今年进口车市场有望突破100万辆,各厂家纷纷调高销售目标,其中不乏有30%以上的增长计划。”数据显示,今年1-6月汽车进口增速虽然有所放缓,但仍然达到27%,明显高于国产车。

在进口车大幅增长的同时,各大豪华车品牌也纷纷提升在中国国产项目的产能,并加快经销商网络的扩张,网络布局甚至已经渗透到三四线城市。

豪华车这种持续增加的高供应量,与眼下增长缓慢的国内车市形成明显对比,而随之带来的就是厂家加大向经销商压货导致的行业高库存。

经销商利润遭重创

有不少市场人士就此预测,如果情况持续恶化,则豪车市场很有可能在下半年出现形势大逆转,去年加价销售的风光不再,转而进入相互砸价、恶性竞争的死循环。

一方面,豪华车的高库存,让经销商面临沉重的资金压力,加上激烈的市场竞争,只有大幅降价促销来加快出货。但另一方面,巨额的让利也让豪华车经销商们不得不承受严重的利润亏损。很



资料片

多豪车经销商现今正陷入“杀敌一千自损八百”的进退两难境地。

价格换来市场快速发展

汽车行业专家认为,“价格战打多了,初期看似能迅速提升销量,貌似占到了便宜,但从长期来看,动辄几万、十几万元的降价,却绝对是对品牌的极大伤害。”豪车市场不会永远快速增长下去,所以豪华品牌在飞速增长的背后,有循序渐进。

“今年整体情况不好,但国内

高档车市场增速还挺高,这是激烈竞争的结果。但换句话说这个市场现在的发展速度是价格换来的。”刚刚卸任的前一汽-大众奥迪销售事业部执行副总经理张晓军表示,目前,豪华车市场已经进入一种不可持续的非正常竞争的状态,这对于品牌、行业和客户来说是很大的伤害。实际上,在一个频繁降价的过程中,最终成交率是不会增长的,价格调整应该在一个合理的区间内。“我们希望尽快恢复到良性竞争的状态下,还市场、行业一个好的竞争环境。”

全国部分地区豪车7月降价行情

地区	行情摘要	降幅(万元)
苏州地区	宝马7系部分车型 购车可获赠100%购置税	赠全额购置税
广州地区	宝马7系广州购车优惠10万元 店内现车少	10
武汉地区	武汉宝泽27万元悦享BMW 7系 欲购从速	27
上海地区	宝马7系最高优惠可享90万元 店内有现车	90
北京地区	宝马7系北京购车最高优惠 30.4万 有现车	30.4
西安地区	宝马7系西安最高优惠38.38万元 现车足	38.38
惠州地区	宝马7系惠州现金优惠40万 送1万元礼包	40(送1万元礼包)
地区	行情摘要	降幅(万元)
北京地区	捷豹XJ有现车 北京购车最高 优惠66.8万元	66.8
长沙地区	捷豹XJ全景商务版购车优惠 20万 有现车	20
杭州地区	捷豹XJ店内有现车 原价销售 且送礼包	送礼包
上海地区	降声一片 捷豹XJ中城最高现 金优惠28.8万	28.8
太原地区	捷豹XJ太原地区优惠现金 16.8万元 有现车	16.8
地区	行情摘要	降幅(万元)
北京地区	奔驰S级北京购车最高优惠33 万元 有现车	33
重庆地区	奔驰S级重庆购车最高优惠16 万元 现车销售	16
青岛地区	奔驰S级青岛最高优惠14.8 万元 部分现车	14.8
成都地区	2010款奔驰S300商务型现金 优惠20万元	20
西安地区	奔驰S级现车销售 西安购车 最高降30万元	30
武汉地区	疯狂让利 奔驰S级江城最高 优惠达23万元	23
成都地区	2010款S350L 4MATIC 享24.5 万元现金优惠	24.5
地区	行情摘要	降幅(万元)
郑州地区	奥迪A8L少量现车 郑州购车 最高降10万元	10
北京地区	奥迪A8L现车销售 北京最高 优惠18.5万元	18.5
济南地区	奥迪A8L济南有现车 购车现 金优惠15万元	15
武汉地区	机会不容错过 华星汉迪A8L 现金直降20万	20
临沂地区	奥迪A8L临沂最高优惠16.34 万元 有现车	16.34
广州地区	奥迪A8L广州优惠高达11万元 两款现车	11
上海地区	优惠达28万 奥迪A8L现车最 低74.24万起	28
地区	行情摘要	降幅(万元)
长沙地区	辉腾长沙购车现金优惠 16.08万元 有现车	16.08
苏州地区	辉腾商务型苏州购车优惠 16.08万 有现车	16.08
南京地区	大众辉腾南京购车现金优惠 13万元 现车	13
成都地区	2012款辉腾现车销售 享 19.88万元现金优惠	19.88
兰州地区	辉腾兰州十周年庆典 12万元 钜惠任您拿	12
郑州地区	大众辉腾商务版郑州购车优 惠10万元 现车	10
地区	行情摘要	降幅(万元)
宁波地区	雷克萨斯LS豪华型宁波优惠 18万 黑色现车	18
青岛地区	雷克萨斯LS600h现金优惠15 万元 有现车	15
南宁地区	雷克萨斯LS600h南宁购车可 优惠18万元	18
长沙地区	雷克萨斯LS460购车优惠6万 元 现车销售	6
昆明地区	雷克萨斯LS600h昆明购车可 优惠10万元	10
郑州地区	雷克萨斯LS600h郑州按揭优 惠10.30万	10.3
地区	行情摘要	降幅(万元)
北京地区	2012款宝马5系北京最高降10 万元 有现车	10
上海地区	最低35.3万起售 宝马5系7 月疯狂大降价	14.3
西安地区	2012款宝马5系购车优惠2.4 万元 赠保险	2.4(送保险)
唐山地区	宝马520Li典雅型唐山特惠2 万元 有现车	2
合肥地区	立东送清凉 宝马5系部分车 型优惠5万元	5
地区	行情摘要	降幅(万元)
长春地区	国产奔驰GLK长春特惠3万 部 分接受预定	3
成都地区	购北京奔驰GLK可享受万元现 金优惠	1
北京地区	北京奔驰GLK北京购车优惠6 万元 有现车	6
淄博地区	国产奔驰GLK时尚型优惠4万 元 淄博现车	4
济南地区	国产奔驰GLK济南购车优惠2 万元 有现车	2
广州地区	北京奔驰GLK广州优惠4万元 赠保险保养	4