

# 豪车降价“生猛”波及二手车

## 动辄优惠幅度达十余万元或几十万元

受今年上半年新车“降价潮”的影响,目前市场上的二手车收购价格呈下跌趋势,尤其是豪华车,相对新车销售有数万元甚至十多万元的优惠,二手车市的豪华车价格也更平民化了。

### 豪华品牌新车价格下滑

随着豪华品牌新车价格大幅下滑,近期市场上很多二手豪车的价格受到了非常大的影响。为了不让自己的利益受损,目前二手车经销商在针对豪华品牌二手车的收购上,已经转向精挑细选,对于收购价格也是一压再压。当然,这并不是说现阶段二手车车源充足,只是因为在新车降价影响下,各家经销商害怕收购来的车辆不能及时卖出,使自己的利润空间受挤压。

豪车大幅降价的原因不难理解,由于国内宏观

经济发生了变化,传统的品牌推广策略难以立竿见影,企业只能依靠降价来刺激消费者的需求。但我们还是要说,这种大幅降价将会给车主带来巨大伤害。

首先,价格大幅下调会让先前购买同款车型的消费者感觉“吃了亏”。另外,当这些购买降价车型的车主在卖二手车时发现“损失”那么大,可能会更“伤心”。总之,从长远来看,豪车的大幅优惠会严重影响品牌形象,企业应该及时收手,将重心放在调整企业战略上。



资料图

### 二手车保值率大打折扣

二手车市场不少车商谈到今年的二手车市场,都直喊生意难做。一家二手车的经营者称,最近两个月经手卖了十几辆车,总共赚了不到一万块钱。“每辆车能赚一千块就很好了,总好过卖不出去,要不然车压在我手里我资金也运转不开,那就更糟糕了,赚一点是

一点。”

受新车优惠幅度加大影响,今年的二手车交易一直都很平淡。据了解,评估二手车价格最重要的标准就是当前新车的市场价,而并非是车主购车时的价格。今年新车价格一降再降,优惠幅度跟去年比大得多,对车主来说无疑二手车

的保值率也大打折扣。多数情况下,车主卖车时往往会考虑到当时自己买车时的支出,以此为基础评估二手车价,但大多没有考虑到在买车之后价格的跌幅。尤其是近两年,随着市场上合资品牌的车型越来越多,消费者可选择的面越来越广,直接导致了如今车辆保值

率的走低。

众所周知,二手车经销商的赚钱方式就是收购旧车之后再卖出,赚取中间的差价,如果一款新车的价格总是屡创新低,那经销商在收购这款车型的二手车时,必定要考虑到未来新车降价的风险,从而将二手车收购价尽量压低。

### 二手豪车价格受影响最大

今年新车降价幅度最大的当数豪华车,动辄十余万元的优惠幅度使二手车市的豪华车也成为“跳水王”。

新车市场豪车的大幅降价已经引发了二手车市场的连锁反应。一位车主朋友说,他开了不到一年的某德系豪华品牌入门级轿车,到二手车市场卖

时,经销商仅给出了15万元的收购价,而该车购买时花了近30万元。

一年时间,折价一半,这对任何一位车主来说都是一种不小的伤害。而近期,与这位车主遭遇类似的还不在少数。

一位车主本来想出手卖出

自己的一辆奔驰S350轿车,5年左右的车龄,综合车辆的评估给出了现款新车价5折的收购价格。但由于现款全新的奔驰S350售价仅仅几个月就从150万元急跌至120万元左右,原本能以70多万元的价格卖出,现在只能卖60万元左右的价格,车主心理落差实在太大,

最终没有出手。

“二手车收购价格过低,很多豪华车车主都不轻易出售旧车。”新车价格下跌也直接导致二手车售价下降,想买豪华二手车的人最近增多了,但卖车的人往往因为受不了价格下跌太多而不愿意出手,造成了供需有些不均的局面。

### 微博热议

@dudu的半根烟:3月份,“豪车降价”成为车市热点,一辆奔驰S300降价幅度高达20万元,指导价93万元的S300商务型优惠后进入70万元区间,奔驰E级降幅在10万到20万元之间。不仅是奔驰,宝马、捷豹、沃尔沃等品牌也纷纷推出亲民价。

@艾飞建网站:上半年豪华车市仍然独树一帜。前5个月奥迪、宝马的同比增幅均超过了20%,奥迪甚至达到了34%。然而一家豪华车4S店的内部人士称,他们不仅在亏本卖车,而且集团还面临资金链断裂的危险。捷豹降价百万,宝马7系跌到了70万元以内等等,这些真不是天方夜谭。

@云霓时间:2012年上半年,豪车价格战也是硝烟突起,从奔驰S级的一降30余万元开始,一众豪华品牌车型纷纷跟进,引发了车市最猛烈的降价潮。在争夺市场份额的同时,豪华车经销商的利润也在源源不断地流失。价格战,继续打还是停火?这是个问题。

@东方william:一个成熟的市场是循序渐进的,但是近几年爆发式增长已经消耗了市场的接受度,这是汽车市场容量被过度高估或者是过高评价中国车市消费能力,特别是高端豪车的消化能力。一旦供给大于消费,降价竞争是经销商活路的必然选择,看看成那个中高端4S店库存变一目了然。

@陆宇翔Jason:国内几大高端汽车经销商盈利开始倒退,前期扩张太快。后面买豪车不会再向上一个周期要加价才能提车了,估计新一轮降价促销要来临。

@航家车品:从2月起,一场由奔驰主导的豪车降价潮骤然席卷车市。奔驰S级率先祭出降价大旗,一口气直降30万元,推倒了豪华车降价的多米诺骨牌。此后,宝马、奥迪、路虎等豪华品牌先后跟进,降价幅度从几万元到几十万元不等。现如今,豪车市场的降价风潮似乎有愈演愈烈之势。

(以上评论不代表本刊观点)

### 现在购买二手车时机不错

今年以来,豪车加价销售的“好日子”一去不复返,各大豪华品牌新车价格频繁跳水,优惠幅度从几万元到几十万元不等。豪车门槛的降低让很多本来计划购买中高级车型的消费者转向了入门级豪车。不过,这些车主出手购买时也许还不知道,虽然当时看似占到了便宜,但未来当其想卖车时,他们“捡便宜”买来的新车却并不值钱。

行情不好价格低,对购车资金有限,想淘一辆实惠二手车的车主来说,现在或是不错的时机。二手车市场,不少都是2010年、2011年才上牌的新车,许多车行驶里程还不到1万公里。现在的二手车主流早已不是桑塔纳、捷达、富康等老三样了,而大多是才买了两三年、甚至一两年的车型。这是因为现在消费者换车频率加快,很多车车况还很好、行驶里程不长

的车,因为车主换车的原因早进了二手车市场。

目前二手车市场上合资品牌车型依然有着较高的流转量。而自主品牌车型则由于保值率普遍较低而一直难以在市场上走俏。据专业人士介绍,按照品牌分类,目前日系三大品牌丰田、本田、日产的车型,以及德系车的大众车型最受市场欢迎,而按照排量划分的话,当中1.6L至2.5L之间排量的车型

较为好卖,因为目前这些型号的新车价格基本稳定,所以作为二手车也较为保值。

与购买新车相比,二手车除了车价的优势,还省去了新车上牌、购置税、买保险等一笔不小的费用,相对划算得多。而且,从车辆的保值率来看,新车贬值最快是前三年,三到五年的二手车,价格相差不太大;过了前五年,价格的变化就更为平稳了。

