

编者按

进入3月份以来,全国各燃油车品牌纷纷掀起降价潮,各地眼花缭乱的优惠政策,网络上铺天盖地的真假消息,让消费者不知所措。潍坊新车市场是否大降价,二手车市场有没有受到影响呢?本报记者实地探访了我市各大汽车品牌4S店及二手车交易市场,推出调查报道“降价潮下的潍坊车市”上下篇。

近日,在湖北省购置东风雪铁龙C6新车最高优惠9万元的消息在网上热传,引发全国网友关注。中国一汽面向吉林省消费者又推出“旗惠吉林——亿元限时惠民补贴”活动,单车最高补贴3.7万元,之后又有“奥迪A6L降价到22万元,奥迪A4L降价到16万元”的消息传出,许多网友表示没抢到。对此,记者实地走访了潍坊多家汽车4S店,了解相关情况。

□潍坊日报社全媒体记者 黄万勇

## 特斯拉品牌拉开降价序幕 湖北燃油车市场率先降价

在2023年开年,特斯拉品牌国产型号降价3万元左右,拉开了新能源汽车市场的价格战序幕,给国内本就竞争激烈的新能源汽车消费市场烧了一把火。但就目前来看,这次降价在短期内并没有引起整个新能源汽车市场的降价热潮,反而把火烧到了燃油车头上。

3月初,这把降价战火首先蔓延至燃油车领域,首当其冲的就是湖北东风系汽车。以东风雪铁龙C6车型为例,原本售价20多万元,降价+政府补贴后,综合优惠直降9万元,消费者只需12万多元就可购得,短时间内清空了上千辆库存,引起全国汽车消费市场轰动。而据懂车帝数据显示,该款车型2月份全国仅售103辆。

“我刚刚托湖北的朋友全款22万多元提了一辆东风雪铁龙C6,一个月后他们会将那9万元钱返还,三个月后才能将车过户到潍坊这边。”3月8日,奎文区的张先生在湖北武汉以136万元的价格,购得一辆东风雪铁龙C6舒适款。

“平时这款车就优惠7万元-7.5万元,这次有政府补贴,优惠达到9万元,最后我们缴纳购置税还是按照22万多元的成交价来缴纳,上牌费、运输费、过户费直到落地总花费15万多元。这样算来,只是比之前购车稍微便宜了一些,优惠力度并没有想象中那么大。”张先生给记者算了这样一笔账。

## 本地经销商已没有C6在售 降价潮是政企合力的结果

潍坊是否有东风雪铁龙C6在售,优惠力度是否与湖北相当,同系其他车型受不受影响呢?

3月20日,记者来到位于奎文区潍州路上的一家东风雪铁龙4S店,展厅内停放着凡尔赛等型号不同配置的汽车,唯独没有C6车型。“早就没有C6了,恢复供应得到4月中旬。我们潍坊店不是直营,同时也没有政府补贴,只有车自身优惠5万元左右,并且只能预订。”该店销售人员说,自湖北推出优惠政策后,潍坊本地有不少消费者到店里询问。

众所周知,东风雪铁龙C6的生产基地就在湖北武汉。“本次降价,对湖北当地来说利远大于弊,一是清理了库存,减轻了资金压力;二是政府补贴后,车企利润更高了,当地也获得了税收,是一个双赢的局面。”雪铁龙4S店销售人员表示,湖北当地从生产到销售到税收都是赚的,但对于非湖北市场来看,负面影响大于正面影响。虽然这次降价热度吸引不少消费者到店看车,打听价格,但因为湖北的降价行为,让一些想要购车的消费者在短期内持观望态度,失去了对雪铁龙的消费信心。

网传这次降价与今年7月1日将实施的“国六B”新规有关。不过,截至目前尚未有权

# 全国燃油车品牌掀起降价潮,记者探访本市新车市场 价格略有优惠 没有网传那么夸张

威部门或媒体发布消息,证实新规实施后此前的“国六A”新车是否无法上牌。那么,潍坊是否会因新规到来出现一波降价清库存热潮呢?

记者从潍州路上多家车商了解到,像一汽大众、一汽奥迪、丰田、宝马等品牌主打车型,基本已在售“国六B”现车,“国六A”车型几乎没有库存车,个别车商即便有保有量也不多,预计在4月份之前就会销售一空。

## 各大汽车品牌均有优惠 但没有网传优惠力度大

20日当天,记者先后走访了潍州路上多家4S店,对各家主打车型的优惠情况进行了摸底。

在一汽大众4S店,有不少市民在看车。销售人员对记者说,目前轿车里销量比较好的有迈腾、速腾等车型,以迈腾标配为例,现在的优惠政策包括:车价优惠+分期优惠+置换补贴等,总共优惠3万元左右。

“一汽大众在潍坊销量一直很不错,库存并不多。”销售人员说,与东风雪铁龙9万元的优惠力度相比,一汽大众的优惠力度比较小。

记者又走访了一汽奥迪、宝马、丰田等4S店,奥迪A4L与奥迪A6L是一汽奥迪的主打车型,但在店里的销售价格并没有网传的那么夸张。以奥迪A6L标配车型为例,市场指导价为42.79万元,贷款购车成交价为34.6万元,优惠8万余元。奥迪A4L优惠6万元-7万元,价格在26万元左右。

“这个价格是维持上周的车展价格,在潍坊城区有4家奥迪经销商,大家报价基本一致。”销售人员说,价格还可以再谈,最终裸车成交价还有再优惠近万元的可能。此外,在宝马4S店,宝马3系车型优惠在3万元-5万元不等。

在丰田4S店,主要车型RAV4、卡罗拉,优惠在2万元-3万元。在此基础上,全系车型针对退伍军人等人群还有2000元补贴。

### ◎相关链接

## 新能源车企未跟风价格战

据北京日报《谨防降价“虚火”后遗症》一稿报道,当前越来越多的燃油车品牌卷入价格战,新能源车企并未跟随。

3月13日,理想汽车推出《理想汽车用户购车保护权益》,宣称自即日起,通过理想汽车官方渠道订购理想L系,自订购日起90天内,如果所购车型官方售价有降价情形,理想汽车承诺主动退还差价。3月15日,零跑、哪吒、腾势也推出与理想类似的官方保价权益。

另一家新势力头部企业蔚来虽未推出保价权益,但也表示不会降价。蔚来销售运营助理副总裁浦洋近日与媒体沟通时表示:“我们确认不会有通过ET5的减配或者减权益来降价的行为。”在他看来,这波降价潮来得凶猛,退却也快。即使大幅降价,燃油车也不会令汽车能源的革新进程发生变化。

为何多家新能源车企未跟风降价?中国汽车流通协会专家王萌分析,一方面一些新能源车企仍处于烧钱亏损状态,单车成本较高,没有大幅降价空间。同时,像蔚来、理想这样主打高端的品牌如果盲目为了销量降价,对品牌形象将造成一定影响。

大降价对消费者的诱惑显而易见,消费拉动效果的确立竿见影,但靠降价带火的市场很可能会有“后遗症”。王萌认为,大降价会提前透支未来消费需求,对车企来说,如何平衡销量、利润与品牌形象之间的关系,需要全盘考虑。

