



汽车消费热线 82888000

自降身价接地气 新能源汽车

对于新能源汽车价格的认知,很多消费者还停留在今年上半年的“集体涨价”。然而让人吃惊的是,8月份以来,很多新能源汽车品牌已经悄然开启“降价促销”模式。起初是传统车企新能源产品出现大幅降价,随后造车“新势力”迅速跟进,直到一周前特斯拉宣布,为购车者提供8000元的“保险补贴”,这时大家才发现,降价已经蔓延到了整个新能源汽车产业,自降身价的新能源车更接地气。

补贴+直降 新能源汽车开启“降价”模式

市民刘先生之前试驾过特斯拉,并且和销售人员互留过微信。“之前销售人员曾发微信说提车周期缩短了,上周还在微信里提到,现在订车能享受8000元的保险补贴。”刘先生告诉记者,在他印象中特斯拉算得上是新能源车中的风向标,上半年他一直关注特斯拉,价格走势是一路上涨,怎么现在突然有了补贴了?

随后记者了解到,降价可不是特斯拉的专属,多个新能源汽车品牌都在自降身价。今年8月中旬,小鹏汽车就在全国范围内搞线下优惠活动,其尾款可减免5000元至10000元不等,部分车型还提供3000元至10000元的选装权益。以小鹏P7 625E为例,之前的价格为28.59万元,目前可以享受尾款抵扣1万元,也就是只有27.59万元;此外,消费者购买这款车还可以享受最高1万元的选装权益,包括选车身颜色、真皮座椅、大轮毂等,可谓直降+补贴同步的模式。另一个新能源品牌极狐,则采取减配降价的办法,其中极狐525产品序列中,新增加的525S车型减少了部分配置,价格下调超过2.3万元。

除此之外,因降价问题引发关注的还有理想汽车。今年9月初,理想汽车对外表示,其主力车型理想ONE即将换代并停产,与此同时在销售终端理想ONE直接优惠2万元。对此,记者曾前往理想汽车在青岛某商场门店进行求证,销售人员告诉记者,降价的消息属实,目前购买理想ONE,的确可以享受两万元的优惠。而正是因为这两万元的降价,曾引起了老车主不满,认为理想汽车新款即将上市,老款将降价的消息没有通知即将交钱提车的车主。

拐点已至 新能源汽车价格战提前开打

理想、小鹏和特斯拉的降价,对市场来说意味着拐点已至,但降幅还在可接受的范围。相比之下,传统汽车品牌的新能源产品,不只是降价,降幅同样让人吃惊。以奔驰新能源产品为例,其中EQC最高优惠能达到11.5万元,还有部分款车型优惠9.5万元,而EQS的最高优惠幅度高达19万元;奥迪Q2L e-tron让利幅度能达6.06万元;此外,宝马旗下的新能源车也有优惠,比如宝马i3优惠2.79万元。别克旗下的微蓝6,其目前在青岛市面上最高可优惠4.33万元,其插电混动版优惠后的最低价仅12.5万元,而微蓝6纯电版也有1.6万元的优惠幅度。

上半年还是“涨”声一片,为啥下半年就守不住价格底线?究其原因记者发现,虽然不同品牌和属性的新能源汽车降价原因各不相同,但大都逃不过一个词——“销量”。

首先来看传统汽车品牌的新能源产品,就是类似于奔驰、别克、丰田等品牌。对这些车企来说,目前扛起销量大旗的还是传统燃油车,新能源产品对品牌来说大多是为了完成任务。因为按照“双积分”政策,汽车厂家必须生产新能源车赚取积分,来抵消生产销售燃油车所获得的“负分”。而且传统车企除了比亚迪,大都缺少“爆款”新能源车型,车企需要的是“数量”而非“利润”,降价促销、以价换量也就不难理解。

那只有新能源一种产品类型的企业,为啥也舍得放弃利润?这背后是新能源汽车竞争的加剧。2022年,造车“新势力”



技术革新和产量增加让车价更接地气。

的三巨头——蔚来、小鹏、理想制定的全年销量目标分别为15万、25万和20万辆,但前8个月“蔚小理”分别实现了7.2万、9万和7.5万辆的交付,都没能完成预定目标一半。近两个月新势力交付冠军,已经被哪吒和零跑夺走,在这之后还有广汽埃安、比亚迪等传统车企进一步挤压市场空间。快速增长让越来越多的厂家认识到新能源市场的重要性,眼下丰田、本田、别克等全新的新能源平台已经投产或者即将投产,这会进一步让新能源市场变成充分竞争的红海。结合眼下价格战已司空见惯的传统汽车市场,也许现在新能源汽车的降价还只是开始。

当然,也有销量好依然要降价的,比如特斯拉。业内人士告诉记者,特斯拉降价伴随的是其交车周期的缩短,目前特斯拉最快交车周期已缩短为1周,要知道上半年这一数字还长达3个月以上。疫情对全球车企生产的影响逐步减少,再加之特斯拉德国工厂投产及美国工厂“扩容”,让上海工厂的全球交付压力进一步降低。此时降价,提高销量,摊薄生产成本的同时扩大市场占有率,对特斯拉来说也是一笔划算的“买卖”。

原料降价 为价格战提供充足“炮弹”

上半年新能源汽车大涨价,很多车企将原因归为原材料价格上涨。的确,与去年相比,新能源汽车原材料出现了几倍甚至几十倍的涨价。然而进入9月,相当一部分新能源车原材料的价格有了明显下调。记者了解到,9月16日,国内六氟磷酸锂现货主流均价为27.8万元/吨,而年初一度攀升至59万元/吨。9月8日,三元常规动力电池市场均价为8.6万元/吨,年初超过13万元/吨。三元锂电池中最重要的稀有金属镍价格持续下跌。9月16日,沪镍主流价格为19.584万元。而3月高点达到28万元。金属钴的价格也处于低位。

除了电池成本,在芯片方面,随着产能的恢复,不少车载芯片的价格出现“雪崩”,比如2021年畅销的芯片之一意法芯片,价格最高时已达到3500元/个,但现在却降到了600元/个,还有去年200元/个的部分芯片,现在只需20元/个。对此,有业内人士表示,目前来看,原材料价格走势相对于3月顶峰时期出现一定回落,有助于新能源汽车的价格降温。

新闻延伸

价格跳水 为何新能源车“水花大”

对于传统汽车行业来说,降价也许是再常见不过的现象,但为什么偏偏新能源汽车的降价每次都会闹出大动静。例如理想ONE降价两万元,特斯拉曾多次毫无征兆地主动降价,都引来老车主不满。而且除了降价,理想和小鹏还都因为车型换代引发热议。这样的情况,为什么传统车企却很少遇到?

“这与传统汽车企业的运营模式有很大的关系。”岛城一位合资燃油车企的市场部经理告诉记者,和造车新势力采用的直营销售模式不同,传统车企大多是采用经销商的模式,这样就在车企与消费者之间建立了一个“缓冲带”。这位市场经理告诉记者,按照传统车企车型换代的节奏,在新车型上市至少三个月前就会放出新车型即将投产的消息。

“我们是经销商,不会像直营店管控那样严格,所以就算没有确切的消息,我们往往也会和购车者主动谈及新车型的一些消息。”当然最重要的一点,这位市场经理告诉记者,因

为采取经销商代理制度,传统车企可以拿出自己的利润来调节价格。“车型上市时间越长,优惠越大,但新车刚上市往往没有任何优惠。而且传统车企还会在老车型清库存完成之前就推出新车型。新老车型摆在一起卖,是选择更实惠的老车型还是选择一分优惠都没有的新车,这个都是让车主自己来选择。”

“停产理想ONE,加速产品更新,这是车企合理的市场行为。但由于理想汽车采取的是直营模式,价格机制相对比较僵化,没有对市场供需变化及时做出调整,最终造成了消费者的集中‘抱怨情绪’。”全国乘联会秘书长崔东树在接受采访时也表达了类似观点。他认为停产理想ONE,车企顺势推出理想L8进行车型的产品切换,是企业根据自身市场情况采取的一个适时的产品规划战略。但他也建议,未来,车企在产品序列更新与维护老车主们的感情之间仍要努力做好一个平衡。



关注懂车鹏哥

观海新闻/青岛早报记者 刘鹏
图为本报资料图片