



汽车消费热线 82888000

车市变『股市』 购车者等抄底

2022年底,随着新能源补贴的宣告结束,以及原材料价格上涨,多家车企发出涨价通告,似乎为2023年汽车价格走势定了基调。但到了2023年,情况却向着完全相反方向发展,特斯拉在1月6日大幅下调终端售价,由此拉开了一场新能源车领域的价格战。降价似乎成为主旋律,就在大家纷纷跟进的时候,特斯拉又把Model Y后驱版价格上调2000元。很多购车者开始调侃,“车市变身股市,涨跌风险要自负”。当然在业内人士看来,2023年车市价格的整体走势可能随着竞争的加剧而出现大幅下跌。购车者可隔岸观火,等待购车时机。



扫码关注懂车鹏哥

观海新闻/青岛早报记者 刘鹏
图为本报资料图片

新年车市 价格“上蹿下跳”

说好的集体涨价,但却被特斯拉搅了局。特斯拉1月6日宣布旗下产品价格下调,其中Model 3和Model Y这两款车型调价幅度最高,Model 3后轮驱动版价格下调3.6万元,Model 3高性能版价格下调2万元;Model Y的后轮驱动版价格下调了2.9万元,而长续航版价格更是下调了4.8万元。1月17日,小鹏汽车宣布将下调旗下产品的价格,调整后整体降价在2—3.6万元不等。从具体的降价信息来看,小鹏G3i最高降价2.5万元,小鹏P5全系降价2.3万元,小鹏P7最高降价3.6万元。问界与小鹏和特斯拉的定位较为接近,此次特斯拉选择降价,问界以及小鹏均有所行动,此次问界旗下M5以及M7两款车型价格都有相应的调整,价格下调2.88—3万元不等。此前蔚来曾表示不跟随特斯拉降价,并将坚守不降价的原则,但近日蔚来针对部分车型的优惠力度明显加大,老款的“866”库存车型有1—4万元不等的优惠力度,再加上置换、金融、科技配置包、国补兜底等政策优惠,综合算下来的最高优惠幅度高达10万元。而就在本周,丰田旗下新能源BZ4X,直降3万元,最低配车型售价不到17万元。

当然,新能源补贴结束之后,还是有不少车企顺势提高了产品的销售价格。元旦刚过,哪吒就针对旗下部分车型进行了价格调整,涨幅在3000—6000元不等,其中哪吒S价格上调3000元,哪吒V价格上调了4000元,哪吒U-II价格则上调了6000元,同时,哪吒S与哪吒V还针对部分配置进行了调整。零跑去年四季度就宣称,零跑C01将承诺不涨价,但零跑T03和零跑C11两款车型则在1月1日就调整售价,其中T03价格上涨3000元;C11价格上涨6000元。这两款产品占据了零跑相当大的销量占比,而从1月份零跑销量来看,同比下滑85.91%,环比下滑86.59%,下降幅度的确惊人,后期是否调整价格,还需拭目以待。除了造车新势力之外,传统车企的新能源产品同样针对价格进行了调整,如几何系列车型涨幅在0—4000元不等,埃安计划在3月初涨幅3000—6000元不等,思皓涨幅5000—7000元不等,江淮涨幅5000—7000元不等,长安深蓝涨幅3000—6000元不等,奇瑞新能源涨幅0—9000元不等。此外,日产、大众、雪佛兰旗下新能源产品同样进行了价格上调。

价格涨跌不定的还有传统燃油车,例如Jeep角斗士综合优惠达到了12万元。而另外部分品牌则对旗下产品价格进行上调,包括奥迪、宝马、起亚等品牌,尤其是宝马品牌,价格调整基本涉及旗下全系产品,价格上涨2000—20000元不等。

涨跌背后 凸显“鲶鱼效应”

“车市变股市”是网友的调侃,但涨跌不定也的确是事实。为啥一向平稳的汽车价格,却频繁变脸?首先,我们来分析各个品牌调价的原因。今年年初第一波调价的大背景是新能源购置补贴取消,这个不难理解,对于很多新能源车企来说,的确是成本的直接提高。尤其是很多车企,目前仍处在卖一辆亏一辆的状态,补贴又取消了,自然只能涨价保生存。

但调价后,市场立刻给出了回应。1月份多个新能源品牌销量腰斩,乘联会秘书长崔东树表示:“价格调整主要看市场供需,现在新能源车企大多数仍处于亏损状态,市场竞争较为激烈,少数车企掌握着定价权。”特斯拉作为新能源行业“鲶鱼”的身份便开始显现。在成熟的体系和稳固的产能支撑下,毛利率可以超过25%,由此可以承受高达4.8万元的大幅降价。而这无疑强硬地给市场定了调,在其降价之后,包括比亚迪、小鹏等车企都出现退单的现象,转而购买特斯拉,使得其他车企被迫跟降。

长远预测 价格“一泻千里”

据中汽协预测,2023年中国新能源汽车销量将达到900万辆,同比增长35%。不过比市场增速更快的是车企的“销售目标”,以比亚迪为例,尽管官方从来没有发布“冲击400万辆”的销售目标,但内部人士告诉记者,他们大幅上调了今年的销量目标。同时比亚迪在去年大幅扩充经销商网络,在青岛已经有接近30家比亚迪4S店。如此激烈的市场竞争,就连内部人士也承认,降价是迟早的事儿。而特斯拉也给出了全年销量目标,希望可以达到200万辆,保持50%的年增长率。

当然对于新能源车,要面对的不仅仅是厂家扩产,由于政策的调整,促使部分消费者提前在2022年底购车,一定程度上透支了2023年年初的新能源车销量。由此不难得出结论,2023年的新能源汽车市场竞争将达到白热化。在产品雷同的市场格局下,价格战无疑是最好的方式。市场也证明了价格战的威力,据悉,特斯拉在全球降价之后,1月份的订单量接近翻了一倍。

和市场竞争同步到来的还有成本的降低,乘联会秘书长崔东树表示,新能源车的成本下降速度快于燃油车。近期,碳酸锂价格已明显下降,而一体化压铸等技术创新带来的制造成本优势日益明显。在本周记者探访岛城一家汽车生产企业,有技术人员告诉记者,新能源车的成本正在随着产量的提升大幅降低。“新能源车的零部件更少,很多还是集成化,生产线的人工成本可以降低30%。”从这些因素来看,一方面存在降价的市场动力,同时也存在着降价的条件,2023年新能源车售价有可能降到比同级燃油车更低的水平。

特别提醒

今年想买车 建议等时机

那么作为消费者,在价格迟迟稳定不下来的情况下,什么时候入手是最合适的时机?对于这个问题记者认为,还是要区分燃油车和新能源车型。我们先说燃油车,对于绝大多数成熟的传统车企而言,产能和零部件供应是影响成本最主要的因素,如今产能不是问题,芯片短缺的情况也早已得到了一定的缓和。至少像宝马这样的品牌,完全可以等等再入手,当库存达到一定程度,宝马依然会再次打开优惠的阀门,到时候价格一定比现在入手来得划算。

至于新能源车型,虽然眼下芯片贵,电池、电芯等原材料成本还处于高位,但已经出现了下跌的趋势。还有车企设立的高产能目标,大家一定会根据销量来调整价格策略,以保证全年销量目标不受影响。所以从眼下之势来看,不着急用车,完全可以再等等。