

豪华车市场在十字路口徘徊

集体高台跳水

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,掀起一股豪华车降价大潮,从高端豪华车到入门级豪华车一降再降,“集体跳水”。个别车型甚至出现巨幅优惠,幅度从几万到几十万元不等。持续至今,没有丝毫止步的迹象。

中进汽贸日前发布数据显示,5月豪车整体市场优惠金额继续增加,各细分市场也都出现了优惠销售,优惠金额均比4月增加。5月进口车整体价格优惠指数为-4.6,市场优惠环比增加了1.1万元。

在沪上市车,标价38.8万元的奔驰C200时尚版和标价34.8万元的优雅版,目前均优惠6万元并赠送1年保险,这让奔驰C级的价格区间直接下探到30万元以内。奔驰S系列最高可优惠35万元,入门级的S系列车型优惠在20万左右。其中,S500L4MATIC和S600L推出了最高35万元的优惠,约合八六折,其余S系列车型优惠在20万-26万元不等。

目前亏损额最高的车型是宝马7系,因为库存量大以及竞争品牌的杀价,7系每款车型基本上都会优惠10%-11%左右,其中760Li的

今年上半年,豪华车市场整体经历了一场大起大落,春节前继续了去年底的供不应求,但春节过后,价格出现雪崩,市场开始停滞,各大品牌均不同程度积压大量库存。库存压力迫使经销商大幅让利销售,市场硝烟四起,处于十字路口的中国豪车市场风险与日俱增。

优惠更达到了50万元左右。现款宝马3系的优惠幅度更大,一些经销商直接给出了8折的优惠幅度。其中2.0L排量的宝马3系价格更是下探到了25万元左右。奥迪A4L的1.8TFSI自动舒适型和2.0TFSI自动标准型的优惠幅度分别为1.6万元和2万元,捷豹XKR12款5.0L手自一体V8机械增压硬顶跑车最高优惠63.8万元,相当于七折促销。而去年,一些豪华车还处于供不应求的市场状态之中,今年出现了如此大幅度的高台跳水,甚至连路虎极光也不例外,豪华车似乎一夜之间从天上回到了人间。

降价事出有因

业内人士表示,今年豪华车市场出现如此集中的大幅度降价,是由外部内部多方面的因素造成的:

一是豪华车在国内的迅速扩张。奥迪去年实现30万辆销售目标,今年预计销售约40万辆;宝马预计2012年在华销量呈现两位数增长;北京奔驰的目标是今年达到12万辆;而雷克萨斯的销量目标增幅接近60%,这使得豪华车市场供大于求。另外,多数豪华车品牌都实现国产,加速提升产能,本地化布局

完成后,降价抢占市场份额成为必然,预计这一趋势将延续较长时间。

二是欧债危机的影响,1-5月,欧洲新车销量同比下降7.7%。预计今年欧洲车市销量将下降7%,由于市场萎缩,过剩的产能将达到200万辆。跨国公司为转移欧债危机,将大量库存车倾销到中国市场,导致了降价促销潮。

三是经销商竞争日趋激烈。豪华车产能提升之后,厂商加快拓展销售网络。由于豪华车利润相对较高,在资本市场容易得到更高的估值等原因,各经销商集团也乐意增加旗下豪华车经销商的数量。今年以来,大经销商集团联拓、永达、正通、庞大等都计划增加旗下豪华车品牌的数量。销售网点的增加导致经销商竞争日趋激烈,降价成为豪华车经销商的最直接选择。

“进口豪华车市场肯定会逐渐出现下滑趋势,这与当前国际汽车市场形势、各大豪华车企纷纷加大中国市场销售计划有关。”中汽协秘书长董扬如是说。

虽然绝大部分豪华品牌对今年车市信心满满,但是中国车市进入理性调整期已经成为不争的事实。“过高的销量目标,必然会导致厂家

压库,从而减少经销商的利润,而经销商则为了拿到年终返点,也不得不薄利多销。”业内专家表示,“现在豪华品牌并不是所有车型都能赚钱,不少已经成为靠走量才能挣钱的车型。”

后市风险趋增

毋庸置疑,如今的中国豪车市场正处于十字路口。一方面,在一波又一波的跳水价的背后,是豪华车品牌经销商苦不堪言的库存压力与资金链紧张的现实。经销商之间的疯狂“探底”和“血拼”,实则承担了厂家无限度的扩张带来的风险。另一方面,豪车市场的火爆,让无论是国产的或是进口的车型,销量目标一年更比一年高。面对高速膨胀的市场,所有车企都加快了扩网的步伐,为了完成量,经销商就只能牺牲利润降价促销……

一位奔驰经销商表示,经销商为了回笼资金,或者从厂家那里谋求更多的返点,完全有可能把一些滞销车吐血甩卖,只要资金链别断掉,整体上盈利或不亏就行了。现在的问题是对一些豪华车经销商来说,想不亏都难。值得注意的是,此轮降价并不是以低价产品作为

源头。

车卖了,但经销商不赚钱。为了减轻现金流的压力以及消化厂家不断升高的提车要求,经销商又不断地以销量取代利润……可以看到,前两年在自主品牌身上发生的事情,到了今天也同样在表面看起来风风光光的豪华车商身上出现了。

业内专家认为,十字路口的豪车市场面临的风险非常大,目前豪车市场的降价潮是一场恶性的价格战行为,豪车市场形势的逆转速度要比想象中来得更快;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。

库存压力迫使经销商大幅让利销售,但其效果并不明显,反而加重了消费者观望情绪,各大豪华品牌经销商库存依然处于高位。眼下各大豪华品牌库存车数量与去年同期相比接近翻番,经销商库存与流动资金纷纷亮起“黄灯”。各大汽车巨头对中国豪车市场盲目乐观,不少品牌还在不断给国内经销商压库,如果这种情况没法得到改观,那豪车的价格还会继续下跌,前景非常危险,未来豪车市场肯定会面临调整。

处于十字路口的中国豪车市场究竟何去何从,各方将如何动作?不妨拭目以待。
李永钧

运筹帷幄，决胜千里

梅赛德斯-奔驰S级豪华轿车Grand Edition

洞悉经纬，方能运筹帷幄。梅赛德斯-奔驰S级豪华轿车Grand Edition，配备车载无线热点功能，辅以后排可调节折叠桌板，助阁下与世界无线链接，让时代脉搏尽在掌握。S600 L Grand Edition designo限量版更显尊崇荣耀，从18k金designo标志到BANG & OLUFSEN音响系统，从designo专属车漆到手工缝制的designo皮革内饰，以臻于至善的完美细节，匹配领袖风范，成就时代经典！

更多详情，敬请莅临梅赛德斯-奔驰当地授权经销商。

www.mercedes-benz.com.cn



Mercedes-Benz

上海中升之星汽车销售服务有限公司

江桥4S店

五角场城市展厅

上海市嘉定区金运路99号（江桥万达广场南500米）

上海市杨浦区淞沪路308号（五角场万达广场北500米）

销售热线：021-69580000

销售热线：021-65886688