

豪华车价格大战仍未停火 经销商亏损严重进退两难

2012年上半年车市中，豪华车的价格战引人瞩目。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。

价格战争依然激烈

在这场火药味十足的“战役”中，打响第一枪的还属奔驰品牌。据了解，从3月份开始，奔驰S级车型打出了全系直降20万元，最高优惠38万元的“降价牌”，据说上海还则出现了狂降42万元的秒杀价格。同时，E级轿车也出现了10万元以上的大幅让利优惠。此举立刻引发了整体豪车市场不同程度的价格松动，其中不少入门级车型价格已跌入30万元区间内。这场疾风骤雨般的降价狂潮中，一些原本热销，甚至要加价的豪华车型也最终也顶不住市场的价格压力。

据经销商反映，今年春节后一段时间内，奔驰的价格优惠幅度最为厉害，目的是为了抢占市场占有率，“先声夺人”，气势上冲击宝马和奥迪，厂家对于经销商的让利还给予了返利支持。而宝马方面，自确定新3系今年上市后，老3系就开始大幅度让利清库。根据目前市场反馈的信息，宝马7系目前最高有让60万元，售价42.86万元的宝马

520Li有近4万元的让利。而X5也有近13万元的让利，宝马X5 2011款xDrive35i M运动型从104.9万元让到92万元。

在面对奔驰与宝马的低价策略，奥迪虽然先期保持了一定的淡定，但眼下已经出现有经销商全线产品八折，其中包括Q7、Q5等去年以升级配置的方式变相加价5-7万元的车型，更有经销商打出了“买A8送A1”的口号。而曾经要加价10万元的路虎极光，现在经销商也有二三万元的让利。进口大众经销商也推出了买辉腾送夏朗的活动，进口途锐豪华SUV也降了10万元。

高预期带来高库存

去年还风光无比的豪华车市场，今年却形势急转直下，市场人士认为，其主要原因在于急剧增加的库存量，而这与厂家的乐观预判不无关系。中进汽贸有关人士透露，“年初行业预测今年进口车市场有望突破100万辆，各厂家纷纷调高销售目标，其中不乏有30%以上的增长计划。”数据显示，今年1-6月汽车进口增速虽然有所放缓，但仍然达到27%，明显高于国产车。

在进口车大幅增长的同时，各大豪华车品牌也在纷纷提升在中国

国产项目的产能，并加快经销商网络的扩张，网络布局甚至已经渗透到三四线城市。

豪华车这种持续增加的高供应量，与眼下增长缓慢的国内车市形成明显对比，而随之带来的就是厂家加大向经销商压货导致的行业高库存。北京亚运村车市副总经理颜景辉就曾表示，由于进口车数量不断增加，市场终端的库存正在不断增大，已经影响到进口车经销商的信心。亚市部分进口车的二级经销商已经拒绝进货，并持续加大优惠力度，以尽快消化库存。

经销商利润遭重创

不少市场人士预测，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。

一方面，豪车的高库存，让经销商面临沉重的资金压力，加上激烈的市场竞争，只有大幅降价促销来加快出货。但另一方面，巨额的让利也让豪车经销商们不得不承受严重的利润亏损。很多豪车经销商现今正陷入“杀敌一千自损八百”的进退两难境地。

有消息称，宝马中国销售副总

裁陆逸前不久在上海约见宝马经销商投资人时，针对经销商“水深火热”的现状，表示将用回收市场终端价格让利等一系列措施来挽回经销商利润。但有经销商表示，这其实是说给奔驰和奥迪听听算数，实际不会对市场行为有约束作用。宝马方面也表示，宝马没有发布任何公函让利促销，回收价格也是经销商自身的市场行为，所以不存在官方回收价格一说，但宝马会严格查处经销商让利。

有经销商一语道破：目前豪车的实际售价还是根据库存来定，库存压力高，让利就多，库存压力小，让利就少。现在的降价，厂家有来查的，但不严格。

也有经销商预测，今年下半年形势略会好转，但整体不是特别理想。现在降价卖车亏本，但依靠售后的收入还能拉回不少。

豪车竞争呼吁理性

“价格战打多了，初期看似能迅速提升销量，貌似占到了便宜，但从长期来看，动辄几万、十几万元的降价，却绝对是对品牌的极大伤害。”汽车行业专家苏晖认为，豪车市场不会永远快速增长下去，所以豪华品牌在飞速增长的背后，一定要懂

得循序渐进。

“经销商都不愿意面对降价，毕竟这是利润的减少。”沪上某宝马经销商表示。而一汽大众奥迪销售事业部总经理薄石认为，解决豪车高库存和价格战，要有一个全面的视角，只关注价格，是不能全面解决问题的。

刚刚卸任的前一汽-大众奥迪销售事业部执行副总经理张晓军认为，豪车价格往下走，让利于社会，让利于用户是应该的。如果价格竞争是可持续性的，那就有存在的必要。但如果是不可持续的，而是在某个时刻为了一个短期目的采取的措施，对于品牌、行业和客户就是很大的伤害。

“今年整体情况不好，但国内高档车市场增速还挺高，这是激烈竞争的结果。但换句话说这个市场现在的发展速度是价格换来的。”张晓军说，“豪车市场已经进入一种非正常竞争的状态。这种竞争是不可持续的。实际上，在一个频繁降价的过程中，最终成交率是不会增长的，价格调整应该在一个合理的区间内。我们希望尽快恢复到良性竞争的状态下，还市场、行业一个好的竞争环境。”

刘朝晖 姚琼

丰富超低利率方案，把每天都变成好天气！



奥迪A5、S5，多种车型×多种超低利率购车方案

- 低首付、低利率购车方案：首付20%起，最长贷款期限5年，3-5年期利率仅需1.88% - 3.88%
- 低月供、低利率购车方案：首付30%，尾款35%，3年期利率仅需1.88%，预留尾款可做展期或置换新车
- 信用卡双免购车方案：尊享建行或招行信用卡36期免息、免手续费

* 活动日期为即日起至2012年8月31日，以上方案任享其一。
详情请垂询当地一汽-大众奥迪经销商或访问一汽-大众奥迪官方网站。

www.audi.cn

一汽-大众

一汽-大众汽车有限公司 中国·长春

上海地区经销商：
上海宝发汽车销售服务有限公司 电话：021-56120202
上海东昌金桥泰迪汽车销售服务有限公司 电话：021-50320000
上海奥汇汽车销售服务有限公司 电话：021-33736666
上海银辰汽车销售有限公司 电话：021-64893333
上海永达汽车浦东销售服务有限公司 电话：021-50856789
上海西上海泉杰汽车销售服务有限公司 电话：021-52828800

上海东联/港汽车销售有限公司 电话：021-56913110
上海开隆汽车贸易有限公司 电话：021-64058888
上海交运起腾汽车销售服务有限公司 电话：021-64419999
上海永达汽车浦东销售服务有限公司陆家嘴分公司（上海永达陆家嘴CBD城市展厅） 电话：021-50262122
上海一汽奥迪汽车销售有限公司 电话：021-52270000
上海东昌汽车嘉定销售服务有限公司 电话：021-69502678
上海斯凯汽车城 电话：021-65368069（日） 65367395（夜）