

汽车周刊

拿起手机,扫右边的二维码,关注《新民晚报》汽车官方微信——XMAN,即有机会赢得“新焦点”洗车券一份。
关注后输入您的:【姓

名+性别+联系方式+爱车品牌及车型(有车)+车龄(有车)],就能变身我们的专属汽车会员,有机会赢得我们送出的“新焦点”价值560元汽车光触媒一次。



本报专刊部主编 | 总第621期 | 2016年1月27日 星期三 责任编辑:张云 视觉设计:窦云阳 编辑邮箱: xmqc@xmwb.com.cn

2016中国豪华车市场谁主沉浮?

刚刚过去的2015年,被业界称为“豪华车市场增速放缓”的调整年,中国豪华车市场正发生改变,带来了诸多不确定因素。那么,2016年豪华车市场又将呈现怎样景象,究竟谁主沉浮?

逼人的攻势,要想依然保持中国豪华车市场销量第一的位置,还需要作出更多的提升与改变。

在各个细分市场,奔驰与宝马的距离在逐步拉近。在体量最大的高档B级车市场,奔驰C去年销量暴涨至8.5万辆,与宝马3系的9.8万辆仅相差1.3万辆,年末收官的12月份,奔驰C销量更是超过奥迪A4L和宝马3系,未来ABB在该细分市场的竞争将势均力敌。奔驰依靠强大的品牌号召力,加上不断推出的新车型,产品阵营日趋完整,扩展野心显露无遗。

从市场的维度观察,德系三强的竞争已然愈演愈烈,从目前情况来看,以往铁板钉钉的豪华车第一阵营座次排列今年或将改变。

2016年刚刚开始,德系三强竞争的号角就已吹响。根据奥迪日前公布的2016年投资计划,总投入将超过30亿欧元,除用于工厂和设备升级外,还计划重点翻新SUV阵容,推出新一代奥迪Q5和全新小型SUV奥迪Q2。宝马计划推新款电动汽车,并提升SUV市场份额;奔驰今年将迎来在华的最好时机,打算基于其正在开发的全新电动汽车平台,推出4款纯电动车型及奔驰销售渠道的理顺。在德系三强竞争日益白热

化的情况下,这三大品牌都寄望于电动汽车和SUV等新产品,来继续争夺高档品牌销量冠军。

二线有望“凤凰涅槃”

竞争同样激烈的还有豪车“第二阵营”。数据显示,去年包括捷豹路虎、沃尔沃、凯迪拉克、保时捷、英菲尼迪和DS品牌在内的整体销量占到豪车市场总销量的21%左右。2016年是至关重要的一年,中国市场正在发生改变,强势品牌面临巨大压力,第二梯队将迎来引领市场的机会。今年,英菲尼迪等二线高档车品牌无时无刻不在渴望“坐四观三”的重要席位。2016年凯迪拉克品牌将成为表现十分抢眼的二线品牌之一;捷豹路虎尽管有角逐高档车市场的实力,但其前景并不十分明朗。

雷克萨斯、沃尔沃和英菲尼迪等二线豪华品牌车,去年其实一直在寻求改变。

雷克萨斯在美国2015年销售形势好于宝马和奔驰,既然在美国可以凭借性价比优势,再次与奔驰和宝马并驾齐驱,为何在中国车市就不能采取同样措施呢?虽然其品牌号召力在中国还无法与ABB相提并论,但其产品质量却可与ABB不分

伯仲,2016年在国内车市,雷克萨斯抢ABB的市场份额,也只有靠性价比优势,说到底,就是降价。

英菲尼迪去年各种介入式电视秀营销活动搞得有声有色,确实一定程度上提升其品牌知名度,如果今年再配合降价手段,抢ABB的市场份额,或许事半功倍。

对于豪华车二线品牌而言,想在中国市场站稳脚跟,其实只有一条路,就是大幅降价,降到足以蚕食奥迪、宝马和奔驰的市场份额的地步,继而进阶一线豪华车阵营。

小型车热“大行其道”

小型车快速增长已成为豪华车市场的一抹亮色。2015年全年,一线豪华车阵营中以奥迪A3家族、奔驰GLA为代表的小型轿车和SUV车型销量增长明显,并逐步成为豪华车企业的主销车型。

奥迪A3去年销量同比激增270%。在豪华紧凑车细分市场中,奥迪A3两厢车型占到1/3的市场份额,三厢车型市场份额更高达80%以上。根据奥迪规划,今年该款车型将承担更为重要的销量任务。与此同时,去年奔驰在华超30%的销量增长中,刚完成国产的小型车GLA贡献突出,增速显著,其中单月销量

曾高达6400辆,仅次于奔驰C级。

小型车热销的主要原因,一是中国豪华车市场消费者年轻化,80、90后成为追捧小型车主力,小型车顺应了中国豪华车市场年轻化潮流,并且成为这一潮流的引领者;二是随着我国经济增速放缓,高端豪华车的消费能力也在一定程度上受到影响,因此未来小型化趋势将延续,特别是紧凑型车型将成为未来中国豪华车增长最快的细分市场之一。

除了一线豪华车阵营外,二线豪华车品牌企业在第一波产品导入结束后,也将转战小型车市场。以凯迪拉克为例,2015年凯迪拉克ATS-L销量累计达3.1万辆,同比增长达到287.4%,已成为凯迪拉克销量增长的重要支撑。预计今年捷豹路虎、英菲尼迪等豪华品牌也会将销量增长预期放在小型车领域。

伴随豪华车市场消费人群的快速年轻化,高档品牌越来越向中低端倾斜,市场的变化孕育了新的市场机会,2016年小型豪华车市场还将有较大提升。但务必清醒认识到,“新常态”下整体经济增速的放缓,豪车市场的刚性需求减弱,各品牌分明感受到明显的寒意,销量增长继续放缓已成为普遍共识。

李永钧



88年安全传奇 再领智能互联新风潮

沃尔沃秉承以人为本的信念,88年专注安全,以诸多创新成就全球安全典范。2015年荣膺Euro NCAP碰撞测试五星评级及美国IIHS测试全满分双冠军。作为智能互联先锋,沃尔沃XC90携高度自动驾驶功能,荣耀亮相2015年世界互联网大会。

88周年倾诚钜献688,000元起

贵宾热线: 400-678-1200
www.volvocars.com.cn



即刻扫描 关注沃尔沃汽车官方微信

购车豪礼

即日起新购XC90客户,即享88周年纪念礼盒, T6客户更享88周年倾诚钜献价格。

回馈大礼

2015年5月1日后购车的全新XC90车主,尊享88周年回馈大礼。

*沃尔沃XC90 详情请致电各经销商

豪华大礼

即日起在上海地区经销商新购XC90的客户,尊享“皇家加勒比”海洋和悦号12日欧洲豪华双人游轮之旅。

试驾好礼

来店试驾XC90,即获沃尔沃汽车国家地理经典影像摄影授权精美照片。

上海永达东沃 电话: (021) 50866789
上海世沃 电话: (021) 52666050

上海通祥祥江杨店 电话: (021) 66291333
上海通祥祥吴申店 电话: (021) 54771333

上海永达嘉沃 电话: (021) 59523399
上海伟通 电话: (021) 68806688

上海永达市杰 电话: (021) 66271575
上海永达北沃 电话: (021) 58236789