

车市开启“收官之战”:新车频亮相 有4S店每天试驾58组

本报记者 陈燕南 北京报道

中国车市正在打响2022年“收官之战”。

“秋季一直是汽车市场的黄金期,所以咨询的人特别多。事实上,这一火热可能还将持续到年底。”一位一汽丰田的销售人员告诉《中国经营报》记者。10月,记者走访多家4S店发现,即使在工作日之中,也有不少4S店内出现客流量较大的情况。

在一家位于北京市昌平区的奔驰4S店内,记者看到有数十位消费者或在等待试驾试乘,或在与销售人员商议价格,或正在等待提车。“国庆期间人流更大,每天试驾的消费者大约有58组。”奔驰的工作人员告诉记者。这一火爆情况同样出现在一家新能源汽车的店内。“这两个月内人流量就没有断过,订车的人更不在少数,所以库存也紧张。”几何汽车的销售人员告诉记者。“我们的优惠力度持续到10月底了。”欧拉的销售人员则告诉记者。

日前,中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)发布的数据显示,2022年9月,汽车销量251.9万辆,环比增长5.7%,同比增长21.3%;2022年1~9月,汽车销量1937.9万辆,同比增长3.9%。中汽协副秘书长陈士华表示:“在传统黄金消费季,车辆购置税减征政策的持续发力,对车市的提振效果十分明显。今年三季度汽车月度产销量快速增长,总体呈现‘淡季不淡,旺季重现’态势,带动行业企稳回升。购置税优惠等促消费政策持续发力,乘用车销售已恢复到正常状态,并呈现出快速增长态势。前三季度同比增长已达4.4%,预计后三个月销量不会出现下滑,今年车市可达5%的增长目标。”

国庆迎小高峰 试营业期间卖出17台车

“年底该收官了,车企也都在进行冲刺,所以国庆的优惠政策还在延续。”有销售人员告诉记者。



在一家4S店内,有多位消费者正在咨询。

视觉中国/图

了5万元,力度很大,车主等会儿就会过来提车。与此同时,C级车也能优惠4万元左右,现在购买GLB和C级车的消费者居多,优惠完之后单车价格大致能在30万元以

下。今年上半年整体情况不太乐观,但是从今年6月开始,就能明显感觉到消费者逐渐多了起来。”奔驰的销售人员告诉记者。

据了解,今年5月31日,财政

新能源成主战场 促销不断、新车抢发上市

理想L8、问界M5 EV、小鹏G9、宏光MINIEV敞篷版、奇瑞无界Pro、零跑C01、自游家NV等新车纷纷抢滩上市。

同样的火热延续到了新能源汽车店内。记者在一家欧拉店内看到,销售人员都在忙碌地邀请客户到店看车试车。“国庆节期间,店里每天可以有十几组的消费者前来咨询看车。平时店内每个月大概可以卖40台左右,其中好猫这款车型由于受众人群较广,再加上价格也比较低,国庆期间卖了十几台,销量占比最大。”

与此同时,新能源汽车店内也出现了不同程度的优惠情况。欧拉的销售人员告诉记者:“国庆期间好猫能优惠7000元,芭蕾猫能优惠5000~8000元,这个优惠价格一直延续到10月底。像这个价位这种优惠程度是今年的低谷了。”为了抢占黄金期,特斯拉也开始通过各项优惠政策刺激终端消费。特斯拉方面对记者表示,在10月1日~12月31日期间下订单并完成提车,同时通过特斯拉合作保险机构购买相应车险,可通过尾款减免7000元享受保险补贴。除此之

的销售人员还告诉记者:“国庆期间好猫能优惠7000元,芭蕾猫能优惠5000~8000元,这个优惠价格一直延续到10月底。像这个价位这种优惠程度是今年的低谷了。”

为了抢占黄金期,特斯拉也开始通过各项优惠政策刺激终端消费。特斯拉方面对记者表示,在10月1日~12月31日期间下订单并完成提车,同时通过特斯拉合作保险机构购买相应车险,可通过尾款减免7000元享受保险补贴。除此之

外,理想汽车、小鹏汽车等多家车企都推出了各项优惠政策。“国庆期间,小鹏P7、P5、G3i有5000~10000元的价格抵扣;理想ONE现金优惠1.5万元。”有销售人员表示。

作为各大车企冲击年度销量目标的关键时期,每年的9~10月份,各家车企都严阵以待,以寻求更好的销量成绩。除了花样百出的促销政策,各个品牌也加快了新车的推出节奏。

记者注意到,不少新能源车企

火热之下库存紧张 车企打响交付战役

乘联会秘书长崔东树表示,5~9月厂商批发的增长量为年末的零售强增长奠定了基础。

值得注意的是,由于订车的人数较多,店内部分库存也发生紧张的现象。几何汽车的销售人员告诉记者:“现在店内只有少量现车,其实大部分店内现车都紧张。因为新能源汽车成本居高不下,原材料一直在涨价。再叠加新能源汽车发展得也很快,消费者对新能

源车的接受程度也在不断上升,油换电或者电换电的客户也在增加,所以今年以来店内都特别缺车。”

有比亚迪内部人士表示:“目前在手订单仍有几十万辆,产能是主要瓶颈,要尽快扩大产能、保证交付,同时尽可能注重质的增长。”奔驰工作人员也告诉记者:“由于

缺芯的影响加之购买量增大,部分热销车型也存在短缺现象。”

“交付问题已成为制约公司当前发展的首要问题。”10月7日,长安汽车董事长朱华荣在“决战四季度全力保交付”誓师大会上表示,长安汽车终端交付承压,截至目前,长安汽车仍有16多万辆未交付

订单,最长交付周期达4个月以上。

面对四季度增量空间,车企和经销商开始加紧补充库存应对购买需求。乘联会数据显示,今年前9个月国内车市累计补库近17万辆,5~9月库存回补较大,其中9月厂商库存环比增长6万辆。乘联会秘书长崔东树表示,5~9月厂商

批发的增长量为年末的零售强增长奠定了基础。

乘联会还认为,部分车企今年也调整了生产节奏,有利于生产增量,目前燃油车库存逐步充裕,生产制约问题已经改善,畅销车型交付不畅的问题正在逐步缓解。

“金九银十”线上交易同比增长超4倍 某二手车商一个月卖近30台

新能源二手车“回暖”

本报记者 尹丽梅 童海华 成都报道

“整体来看,今年新能源二手车市场比往年活跃。我们店里一个月能卖20台~30台新能源二手车,这是我们现在的常规销量,去年这个时候我们店大概一个月只能卖12台左右新能源二手车。”近日,成都地区宏盟二手车交易市场

内的一名二手车商对《中国经营报》记者表示。

宏盟二手车交易市场是西南最具规模,也是全国第二大二手车交易平台。记者近期实地探访该二手车市场发现,与年初新能源二手车鲜有问津的冷清局面相较,目前新能源二手车市场的热度已有所升温。

记者在宏盟二手车交易市场

看到,新能源二手车的数量以及新能源二手车品牌的数量,均明显比此前增加了不少。包括一汽-大众、宝马、小鹏汽车、理想汽车、比亚迪、蔚来汽车、威马汽车、特斯拉、荣威、广汽传祺、广汽埃安、本田等品牌的新能源汽车均在该二手车市场能够看到。

“虽然燃油车仍然是二手车市

场的主流,但是前来咨询新能源二手车的客户比以前明显多了一些,越来越多的二手车商也愿意收新能源二手车了。”二手车商周军(化名)告诉记者。

不只在线下二手车市场新能源汽车迎来回暖。记者注意到,瓜子二手车交易大数据显示,2022年“金九银十”期间,线上二手车交易

亦同比出现高速增长。其中,新能源二手车线上交易量同比增长4倍以上,增速空前;在整个线上二手车成交大盘中占比超过7%,超过保有量渗透率3.7%;成交类型以纯电动车为主,平均车龄不足2年, TOP10品牌占成交量的60%。

“今年电动车市场表现比较好,量价齐升势头明显,这是今年比

较特殊的一种现象。国家大力推动新能源汽车发展,汽柴油车受能源舆论影响比较大,以及随着国际形势变化汽柴油车可能面临涨价或者产能短缺,使一部分消费者转向购买电动车。这几种因素也刺激了二手新能源汽车市场转热。”中国汽车流通协会有形市场分会常务副理事长苏晖对记者表示。

有二手车商大量收新能源“准新车”

此前,新能源二手车被认为是一块“烫手山芋”,二手车商对此热情不高,普遍害怕砸在手里,但改变正在悄然发生。

今年2月,记者曾实地探访过成都市两大二手车市场——宏盟二手车交易市场以及锦和汽车商业中心,但均难以见到新能源二手车的身影。在占地面积达到200亩的宏盟二手车交易市场,记者只看到了一辆理想电动汽车在售。而在锦和汽车商业中心,记者也仅看到一辆小鹏P7电动汽车在卖场展出。

近日,记者实地探访宏盟二手车交易市场注意到,广汽埃安Aion S、比亚迪唐、特斯拉Model 3、荣威RX5、东风风光580、比亚迪汉、长安欧尚A600EV、广汽传祺GS4、哪吒汽车N01、汉腾汽车X7、长安逸动ET、威马汽车EX5等初次上牌时间在2017年~2022年的新能源车型均能够在二手车市场上看到。

可以看出,目前在二手车市场,无论是新能源二手车的数量,还是新能源品牌的数量均较此前有了明显的提升。

“真正好的电动车大概是从

2020年才开始进入市场的,现在电动车的技术已经越来越成熟,很多电动车能达到500KM以上续航。二手新能源汽车已经渐入佳境,周转后期加快。由于有的新能源车型新车提车需要排队,使得这些新能源二手车售价甚至高于新车原价。”周军告诉记者,目前他正在大量搜罗上户5个月内、价格12.5万元以下、续航400公里以上的非营运新能源二手车。

多位二手车商告诉记者,随着新能源汽车销量、品牌影响力、保值率的上扬,消费者对新能源二手车的接受度也在逐步提升。

记者注意到,中国二手车拍卖平台——天天拍车研究院近期发布的《2022年9月二手车在线拍卖数据报告》显示,2022年9月,新能源二手车线上车源以及在线成交量分别同比增长56%、65%。

天天拍车研究院分析认为,9月,新能源二手车线上车源的稳增长,一方面是由于新能源汽车发展日新月异,保有量快速增长;

效汇聚全国新能源二手车源,在线分发和流通有着明显效应和作用,此举也促进了新能源汽车产业消费和发展。

而9月新能源二手车在线成交量同比增长超过六成的原因则在于,新能源汽车发展快速,加之政策助推,叠加油价、新车市场影响,新能源二手车成为消费者尝试使用新能源汽车的首选。

虽然相对于燃油车二手车市场体量而言,二手车市场上的新能源车数量仍相对有限,但天天拍车研究院方面表示:“随着新能源汽车保有量不断增长,配套设施完善,新能源二手车市场热度会逐渐升温。”

一位二手车商告诉记者,以前他是做燃油二手车的,但自去年以来,他专做新能源二手车生意。“现在电动二手车卖得快,反而有的燃油车我们在收车的时候会考虑一下。比如,比亚迪电动车很多没有现货只有等,我们店里有辆比亚迪秦油电混动车型,4S店至少要等3个月。综合多种因素,消费者对新能源二手车的接受度提升了,现在二手车商对新能源汽车越来越有信心了。”

记者在实地走访和采访中了解到,对于不少二手车商而言,今年的二手车业务经历了较大的挑战。有二手车商对记者直言:“整体上来看,今年的二手车生意比去年难了2~3倍,但好在8月、9月市场有了回暖势头,预计下半年二手车市场好于上半年。”

“今年以来,受新冠肺炎疫情多点散发、国际形势变化等因素的叠加影响,我国汽车市场的下行压力进一步加大并超出预期,特别是在二手车领域,需求收缩、供给冲击、预期减弱的三重考验表现得尤为突出。不过,在利好政策的支持下和行业互助、自助的努力下,下半年二手车市场已出现企稳回升态势。随着10月1日二手车商品属性等各项新的政策措施落地,四季度二手车市场将迎来更为快速的增长表现。”近期,中国汽车流通协会副会长兼秘书长肖政三在2022年中国二手车大会上说道。

记者注意到,中国汽车流通协会发布的数据显示,2022年9月,全国二手车交易量148.52万辆,交易量环比增长1.2%,同比下降5.72%,交易金额为966.95亿元。2022年1月至9月,二手车累计交

易量1198.12万辆,同比下降7.6%,与同期相比减少了98.6万辆,累计交易金额为8141.9亿元。

与此同时,据公安部最新发布的数据,截至2022年9月底,全国汽车保有量3.15亿辆,汽车转让登记业务1535万笔,今年前三季度,汽车转让登记量与汽车新车注册登记量的比例达到1:1.13,较去年同期1:1.24明显升高。从上牌数据看,前三季度全国二手车市场受新冠肺炎疫情冲击较大,近期市场逐步得到改善。因此对于10月份的二手车市场预期,新车市场的增长会推动二手车置换率的有效提升,也会有更多优质车源涌入市场,同时跨区域流通性得到改善,市场需求和客流量也会较之前有所好转。

值得一提的是,根据中国汽车流通协会最新发布的统计数据,10月我国二手车开局良好,10月8日~16日有效工作日为7天,日均交易量为6.32万辆,与9月第四周(9月26日~10月2日)相比增长了5.17%。从周度表现来看,自9月第3周(9月19日~9月25日)开始,市场逐渐走出低迷,步入上升通道。

中国汽车流通协会方面表示,二手车市场自4月以来交易规模始

终处于回升趋势,降幅逐月收窄。随着全面取消二手车限迁等政策的落地,今年全国二手车交易量有望跃上2000万辆台阶。

“综合多种因素考虑,预计2022年全年的二手车市场可能会比2021年要好一些。”苏晖在采访中对记者表示。

“自今年8月1日起实施的在全国范围内取消对符合国五排放标准的小型非营运二手车迁入限制,以及10月起二手车商品属性的确定政策落地,极大促进了二手车自由流通和企业跨区域经营,对于二手车经销商而言,新政打通了二手车全国流通的堵点,车源变多的同时也降低了收购成本,增加了消费者的购车选择,四季度二手车交易量将进一步攀升。价格方面,年底二手车行业处于加速清库存阶段,四季度二手车整体车价还将持续下降。随着政策落地,二手车行业制度正在逐步完善,消费者权益也能进一步得到保护。”中国汽车流通协会方面表示。

业内人士预计,全面取消二手车限迁政策、明确二手车商品属性,实施商品签注管理,放开二手车经营资质等政策,将为二手车市场带来新的发展机遇。

错,因为现在是第四季度,年底该收官了,车企也都在进行冲刺,所以国庆的优惠政策还在延续。宝马X1、X2大概能优惠7万~8万元,还能享受购置税减半的政策,宝马3系新款10月10日刚到店,所以力度不大,但也能优惠1万~2万元。”宝马的销售人员告诉记者。

“十一”国庆假期,多地倡导就地过节,经销商开展各类营销活动引爆。叠加小型车展启动、新车集中投放、自驾游热潮等因素,均对销量有一定支撑。”中国汽车流通协会副秘书长郎学红表示,“600亿元购置税减半政策下,10月、11月、12月销量可能继续维持环比正增长,增长幅度还会继续提升。车购税减半的政策效果预计11月份达到峰值。”