

日前,小米首款汽车上市引发“鲶鱼效应”,多家新能源汽车品牌纷纷宣布降价。新能源汽车“价格战”愈演愈烈,对贵阳的车市影响几何?近日,本报记者对贵阳消费市场进行了走访。

## 新能源车上演“价格战” 对贵阳车市影响几何?

### 门店花式促销引关注

4月24日,记者来到孟关汽贸城,在特斯拉4S店,销售人员介绍目前,特斯拉全系降价1.4万元,在售几款车型价格在23万元至70万元左右,消费者可根据自身需求进行选择。为刺激消费,门店还推出“0利息”开走特斯拉的活动。“Model Y后轮驱动版指定版本现车,首付7.99万元起,最长5年0利息,月供可低至94元。”该销售员介绍,为鼓励消费者换车,门店还有旧车置换活动,种种利好政策吸引不少消费者前来咨询购买。

当天,特斯拉门店接待处坐有不少消费者,家住南明区的张晨听到降低消息后前来咨询。“家里有辆油车,差不多到换车的时候了,加上有降价和置换的优惠政策,准备多问几家品牌,综合考量后换辆电车。”张晨介绍说。

来到“理想汽车”门店,销售人员介绍,该店是交付中心,除自然到访客户外,还会通过邀约等方式吸引消费者到店。目前,理想汽车各车型也进行价格调整,降价幅度在1.8万元至3万元之间,降价后价格在25万元至53万元之间,新推出的L6车型是家庭五座豪华版SUV,是目前消费者关注较多的性价比之选。

记者走访多家新能源汽车门店发现,到店看车的主要以年轻人居多,也有不少陪同年轻人或提前替年轻人“踩点”的“长辈”。在理想门店,市民刘晓平和朋友就是专程从惠水赶来贵阳看车的。“自从家里添了‘小孙子’后,现在开的‘沃尔沃’就坐不下了。儿子在抖音上刷到理想的车型,感觉外形好看,空间也大,也正适合全家人出游。”得知最近汽车降价,刘晓平就赶来先替儿子踩个点,他现场仔细询问了续航、耗电、内部功能等。

贵阳日报融媒体记者 李春明 游红

### 不少消费者保持观望

抢占“银四”先机,连日来,不少车企启动新一轮降价举措,4月1日,问界新M7入门版车型M7 Plus后驱版售价下调至22.98万元,降幅2万元;小鹏汽车宣布,2024款小鹏G9购车立享智驾补贴,现车限时减免至高2万元,24.39万元起;4月22日,理想汽车官方账号信息显示,2024款理想L7、L8、L9及MEGA将采用全新价格体系……

面对愈演愈烈的电车“价格战”,很多贵阳消费者表示理解。“新能源车竞争激烈,‘降价’也在意料之中,降得越多,消费者肯定越得到实惠。”家住观山湖区的郑敏杰是一位特斯拉车主,面对“降价潮”,他表示可以接受,毕竟车是消耗品,早买早享受。

在记者的采访中,更多消费者持观望态度,除了刚需外,希望等到价格平稳、配套齐全、性能更加稳定后再下手。

“一直考虑把油车换成新能源车,这几年也看了不少车型。从外形到内饰,各家都有优点,但充电、续航、维修等,也是让人纠结的‘痛点’。”采访中,家住南明区的市民王晓亮表示,价格是否还会再降,是他继续观望的主要原因。

对体验过小鹏、比亚迪、Smart等多个新能源品牌车的贵阳市民刘德力来讲,他更关注最新技术和新能源二手车价格。“各个品牌都有特点,但更多、更新、更智能的车型正在‘在路上’,现在的市场虽然竞争激烈,但非常激动人心,技术的更迭正在让消费者见证属于中国车企的高光时代。”刘德力说。



贵阳某新能源车销售门店

### 新能源车销售相对平稳

近日,中国汽车流通协会汽车市场研究分会发布数据显示,2024年4月上半月,中国乘用车市场零售51.6万辆,其中新能源车市场零售26万辆。这意味着中国新能源汽车市场渗透率首次突破50%,市场占比首次超过燃油车。

在业内人士看来,新能源赛道上各路造车新势力不断加盟,让油车与新能源车的市场之“争”上演拉锯战,孰优孰劣众说纷纭。如何选择,需要根据消费者自身需求进行考量,“价格战”确实一定程度上刺激了购车消费者。

贵阳市孟关经贸促进商会秘书长王红香介绍,4月份新能源车销量首次超过油车,这是一个重大拐点。但从她观察到的贵州省层面来看,电车销售还没有达到如此高的比例。以孟关汽贸城为例,据不完全统计,每月新车销售额约为11亿元至12亿元,其中电车占比约为35%至38%。

在王红香看来,新能源汽车的市场占比逐渐增加,跟宣传力度、优惠政策、智能体验等因素密不可分。“像小米汽车,在上市之前就进行了大力宣传,现在已经准备在汽贸城选址,入驻后肯定会引来大量小米的忠实用户。”王红香说。

孟关汽贸城4S店的动态数量也在一定程度上反映着电车的激烈程度。根据统计,目前,汽贸城约有100家4S店,其中70家是油车,30家是电车。每个月的门店数量都有变动,意味着有不少小品牌因为技术、资金、市场等原因撤离,被市场所淘汰。“新能源车价格战越来越‘卷’,跟销售模式也有关系。”王红香解释,新能源车销售模式大多为先接单再排产,有更多的订单意味着可以批量生产,这样可以大大降低生产成本,是抢占市场的必然选择。

新能源车品牌的降价也引发二手车市场的连锁反应。据孟关汽贸城最大二手车经销商相关负责人透露,目前虽然还没有到电车二手大量上市阶段,在售二手车中仅有10%为电车,但电车的价格战让二手车市场越发艰难。现阶段,二手车市场大多是亏损状态,属于“卖一辆亏一辆”,但也只能硬着头皮熬下去,等熬过“神仙打架”,汽车市场平稳后,或将实现“和平发育”。