

卖车不赚钱反而亏损厉害 近三年数千家4S门店关停 4S门店模式面临终结?

近日,一家汽车经销商集团经营近期遭遇危机的消息引发关注。据多家媒体报道,涉事经销商为广东永奥投资集团有限公司,该集团旗下多个品牌的4S门店均已关闭。这已经不是近年来4S店第一次因经营状况引发公众关注。汽车经销商们怎么了?

永奥遇经营困难 还没付的车怎么办?

近日,有消息称,广东永奥集团在一份公告中承认公司经营近期遭遇危机,正在采取措施保障员工权益,确保客户车辆交付。记者注意到,公告上盖有“广东永奥投资集团有限公司”印章。

记者了解到,广东永奥曾是广东地区颇具规模的汽车经销商集团,曾上榜国内汽车经销商集团百强榜单。广东永奥官方资料显示,该公司成立于1997年,是一家集汽车销售、维修服务、备件供应等于一体的4S现代化汽车贸易集团公司。目前在广东深圳、东莞、珠海、湖北襄阳、山东济宁等地共拥有40多家知名品牌的4S汽车专营店等,代理品牌涉及本田、奥迪、大众、奔驰、宝马、沃尔沃、问界等。

据央视新闻报道,针对此事,东莞市南城街道、寮步镇已组成调查组,依法依规采取了资产保全等措施,积极保护相关人员合法权益。针对员工工资拖欠,政府调查组已派员进驻永奥公司,登记人员信息,搜查相关证据;针对车辆交付困难,政府调查组已就该公司旗下4S店车辆交付情况进行调查登记,依法优先保障已全款购车车主的合法权益。

天眼查信息显示,涉事公司注册资金2亿元,经营范围包括代理机动车登记和相关业务、二手车经纪、经销及交易咨询服务、汽车租赁、代办汽车按揭贷款手续服务等。

记者多次拨打广东永奥投资集团的电话,均无人接听。随后,记者拨打了永奥旗下部分4S店服务电话,同样处于无人应答的状态。

上游新闻援引多位发帖人

的说法报道称,广东永奥集团旗下门店出现“拖延交车”的情况。同时,多位消费者投诉反映永奥集团相关问题,主要集中在汽车未上牌照、已付款未提车等。另据每日经济新闻报道,有多辆拖车将广东永奥4S店的商品车拖走进行财产保全。

关于这些车辆的归属情况,北京市时代九和律师事务所高级合伙人闫兵告诉记者,对于已经缴付购车款的消费而言,如果车辆归属于销售商,则银行确实对抵押车辆享有优先受偿权;如果车辆已经完成了登记或者“交付”,那么车辆的产权已经不属于或不完全属于销售商,这时银行的权利也会受到限制,不能肆无忌惮地行使抵押权。

闫兵表示,依据民法典的规定,主债务履行期限届满,债务人不履行债务时,抵押物的受让人为了保有抵押物的所有权,防止抵押物的所有权因债权人对抵押物的拍卖而丧失,有权代债务人清偿债务进而消灭抵押权。因此,消费者完全可以通过与银行协商的形式补足价款继续完成购车交易,获得车辆的所有权。

卖车亏损厉害 数千家4S店关停退场

就在约半年前,国内首家通过IPO登陆A股的汽贸商庞大集团在上交所正式退市。庞大集团曾经是中国最大汽车经销商集团,巅峰时期网点数量超过1400家,市值数百亿元。

随着车市竞争日益激烈,不少汽车经销商也像永奥、庞大一样,面临着生存难题。有数据显示,2021年全国有超过1900家汽车经销商关停退网,到了2022年,这一数字已增加至4000家,而据不完全统计,2023上半年,

就有1500家经销商退网。

中国汽车流通协会发布的《2023年上半年全国汽车经销商生存状况调查报告》显示,2023年上半年经销商亏损的比例为50.3%,盈利的比例35.2%,持平的比例为14.5%。经过对比发现,亏损面处于近年来的高位。

为何汽车经销商集团会出现亏损现象?有业内人士告诉记者,受汽车市场外部环境、终端交易价格持续下探等多重因素影响,汽车经销商经营压力持续加剧,与此同时,经销商维修方面的收入也在被连锁汽车服务品牌抢夺。

此外,伴随着新能源汽车的快速崛起,新的营销模式也正迅速改变着市场。目前,大量新势力、新能源车企采用直营模式销售新车。在产品发售时就通过预订量确定产能,降低了库存压力,进一步降低了车企对传统经销商的依赖度。

业内人士告诉记者,传统汽车经销商的收入主要有三项,分别是卖车、维修和上险。其中,卖车的利润并不高,主要负责吸引客流,维修和上险才是重要的利润来源。

“现在卖车,不光不赚钱,甚至还赔钱!我们必须靠完成主机厂(车企)规定的目标,拿到返点才能扯平成本。部分配额的滞销车型,更是占据了大量流动资金。”一位4S店负责人无奈地说。

中国汽车流通协会副秘书长郎学红指出,“当前,经销商都在进行一些品牌优化,继续做原来的品牌不符合未来发展的趋势,想要选择能够盈利的新能源品牌也非常难,所以现在经营压力非常大。”

据中国汽车流通协会发布的《2022年全国汽车经销商生存状况调查报告》显示,2022年,完

成年销量目标的经销商占比为19.4%;仅有29.7%的经销商实现盈利,处于亏损状态的经销商已接近一半;经销商对主机厂(车企)的满意度降至十年来最低水平。

与此同时,另外两大利润来源——维修和上险也在缩水。一位4S店负责接车的工作人员告诉记者,“不少车一出保修期,客户就不来店维修和上险了。不少互联网公司都推出了养车服务,虽然技术未必有我们专业,但胜在价格便宜。”

如何破局赚钱 4S店模式面临终结?

近年来,传统汽车经销商行业的表现虽然有所下滑,但我国汽车产业却依旧保持了“高歌猛进”的势头。

中汽协数据显示,2023年,我国汽车产销累计完成3016.1万辆和3009.4万辆,同比分别增长11.6%和12%,产销量创历史新高,实现两位数较高增长。同时,汽车出口再创新高,整车出口491万辆,新能源汽车出口120.3万辆,同比增长77.6%。

面对现状,传统汽车经销商应如何脱困?

在郎学红看来,当下,传统经销商应将重点放在售后、金融保险以及二手车等衍生业务上。“2023年上半年,相比新车业务,经销商售后业务的毛利贡献增加,达到55.4%。”

郎学红认为,转型新能源是传统汽车经销商的重要出路之一。“现阶段,经销商需要转型新能源,培养自己的销售团队,适应新能源的销售和服务。”

从2021年开始,中国的新能源汽车产业开启了“翻倍”增长模式。伴随着新能源汽车的快速崛起,新的营销模式也应运而

生。包括特斯拉、理想在内的多家“造车新势力”采用直营模式销售新车。直营店大多地处繁华商圈,消费者不用走远就可以体验新车。

在理想汽车CEO李想看来,直营模式最大的优势在于节约渠道成本。“主流合资豪华品牌对应标准销售价格,包含经销商费用的毛利率高达40%以上了。只不过,经销商之间的恶性竞争就干掉了20%销售费用。直营20%毛利率是最低的健康标准。”

在北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员、沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔看来,下一步,中国车企和经销商要加快国际化进程,将汽车产业的优势延伸到海外。在当地建设备件库、做汽车金融、搞市场推广都要依靠经销商,将产生巨大增长空间。

此外,郎学红还表示,未来二手车业务是经销商的收入和利润的一个重要增长点,二手车是比较快见效的业务,不少经销商集团的优势在于门店数量比较多,客户基础比较好,这将成为开发二手车业务的优势。

有业内人士认为,在3000万辆的销量背后,存在着大量的置换需求。2024年,我国汽车产销仍有上升空间。传统汽车经销商应当顺势而为,在二手车流通领域发挥作用,取得进一步的发展。

与传统的汽车销售模式相比,虽然地处商圈的汽车城市展厅只能起到产品展示的功能,并不能提供维修等服务,但由于其背靠商圈,客流量相比传统的4S店有增无减。每天络绎不绝的消费者进入展厅,车企的销量也随之攀升。

以后买车,你会选择去4S店,还是商圈展厅?

据《济南时报》、中新网

大众日报
淄博融媒体中心
鼓舞大众 团结大众 服务大众

促进安全生产 责任重于泰山

抓好安全生产 促进经济发展

讲文明树新风 公益广告