

汽车价格战一线调查——车企少数调价多数观望 降价结束尚早？

打了一年多的汽车价格战，最近出现了松动缓和的迹象，一些汽车品牌的产品终端售价已悄悄回调。

7月中旬，宝马中国表示，下半年将重点关注提升业务质量，支持经销商稳扎稳打，以更加稳健的步伐推进市场布局——这被外界解读为宝马中国要“退出”价格战。此后，又有消息称，奔驰、奥迪也在跟进宝马上调产品价格的做法。不仅如此，沃尔沃、大众、丰田、本田等品牌上调产品售价的消息，也被传得沸沸扬扬。

7月24日，记者走访北京地区汽车市场后发现，宝马品牌确有车型上调了零售价格，丰田、本田等合资品牌也存在类似的情况。但上汽大众、一汽奥迪、沃尔沃等品牌的零售价格尚未调整。对于产品价格是否调高，不同的整车企业之间产生了较为明显的分歧。

记者走访发现，很多汽车品牌的销售门店变小了，店内的工作人员也变少了。作为直面车市价格战的群体，汽车经销商“水深火热”的生存状况，成了倒逼车企重新制定价格策略的重要因素。但一些已经回调了车型零售价格的品牌，在短期内承受着销量下滑的压力，对此经销商们看法不一。

有车企调价有车企观望

自从2023年3月份东风汽车打响国内车市价格战第一枪后，多家自主车企与主流合资车企随即跟进，并引发新造车企业、二线豪华车企等几乎所有整车企业的大降价。

为保住市场份额，BBA（宝马、奔驰、奥迪）也被迫卷入价格战当中。从去年第四季度开始，豪华汽车品牌的零售折扣率一路上行。大搜车智云平台数据显示，今年5月份，北京奔驰、华晨宝马、一汽奥迪的折扣率分别为18.6%、25.7%和26%。

大幅的降价并没有换来销量的提升。今年上半年，奔驰在华累计销售35.26万辆，同比下降6.5%。宝马（含MINI）在华销量为37.59万辆，同比下滑4.2%。乘联会数据显示，今年上半年，德系、日系、美系品牌的市场份额分别下降1%、2.1%、1.2%。

7月12日，宝马中国率先“向价格战说不”，其表示下半年会将精力放到提升业务质量上。华晨宝马CEO戴鹤轩在接受媒体采访时表示，宝马会与上下游的伙伴探讨可持续的商业模式，以确保各方合作伙伴能够活到未来。

在市场终端，宝马的确有产品进行了价格回调。此前曾降价至20万元以下的宝马i3，目前售价已拉回到20万元以上。“现在普遍涨了2万元左右，宝马320Li低配版裸车价最低22.86万元，服务费和装饰价格也都降不了。”宝马品牌的一名销售人员向经济观察报表示。

对于奔驰、奥迪、沃尔沃、丰田、本田等被传也在进行价格回调的品牌，经济观察报在走访过程中发现，不同车企的动作并不一致，其中不乏“先观望再跟进”者。

大众中国相关负责人表示，（对于价格战）大众集团的态度是一贯的，即健康的盈利比市场份额更加重要，大众汽车集团不会不计代价地谋取市场份额，而要实现可持续的业务模式。

不过，一汽-大众在7月中旬刚刚推出了“国民车家族”限时促销活动，其中宝来限时售价6.98万元起，速腾限时售价8.98万元起，探岳限时售价13.98万元起，活动时间为2024年7月13日至2024年7月28日。在北京市场，上汽大众的一位销售人员向经济观察报表示，目前店内所有车型的优惠价格都没有回调，朗逸五百万版目前优惠5万元。

沃尔沃汽车的一家经销商表示，目前还没收到厂家涨价要求，沃尔沃XC60的优惠力度甚至比6月份还大一点。奥迪的一家经销商称，虽然收到了厂家涨价5000元左右的涨价通知，但奥迪A4L还是以涨价前的价格在销售。

华中某汽车经销商集团的相关负责人徐琳向记者透露，6月份丰田汉兰达、锋兰达、雷凌不做分期也能优惠5万元，但现在在全系价格回调了一万元。对此，广汽丰田的一位内部人士在接受记者采访时表示，官方从未宣布退出价格战，此次事件纯属“意外卷入”。

事实上，多数汽车品牌并未主动公开宣布回调产品零售价格。别克品牌的一位销售人员表示，店内暂时没有收到厂家涨价通知，君威目前优惠4万，裸车价不到12万元。东风日产的销售人员认为，现在降价都不好卖，更不敢涨价，天籁次低配版本分期购车裸车价仅为12.5万元。福特汽车的销售人员也表示，目前没有涨价，蒙迪欧裸车

价11万元出头。

经销商生存饱受考验

5月底，宝马给其经销商发函称，鉴于市场大背景和国产品牌带来的巨大冲击，决定给经销商多项大幅度补贴减免政策，以帮助其应对短期困难。给予大幅补贴，回调车型终端售价、降低销量考核目标，这些是整车厂给经销商减压的主要措施。

价格战之下，汽车经销商遭受的生死挑战触目惊心。今年年初，广东永奥集团的80家4S店一夜倒闭；6月份，拥有60家4S店的盐城森风集团暴雷；昔日汽车经销商千亿巨头广汇汽车，也正在寻找新买主。

“不管怎么样，4S店卖一辆车，车企都能进账、能赚钱。”北京诚跃汽车销售服务有限公司董事长张宝军表示，“但经销商卖一辆车不仅不挣钱，甚至还亏钱，再大的家当也经不起长时间的亏损。”

眼下，汽车经销商普遍陷入了既难以完成厂家KPI，又不得不亏本卖车的境地。中国汽车流通协会日前发布的“中国汽车经销商库存预警指数调查”显示，有81.6%的经销商未完成上半年销售任务，其中13.5%的经销商完成率不足五成。

徐琳向记者表示，上半年其所在集团旗下近一半4S店亏损，广汽丰田店累计亏损360万元，虽然去年厂家返点300万元，但亏损还是达到了500万元。她表示，今年初集团对广汽丰田店做了新的绩效考核标准，员工工资普遍降了五分之一左右，员工人数也从一百多人减至现在的五十多人。

“的确很多4S店都在减员，

现在几乎所有合资品牌的状况都不好，自主品牌店能保证不大幅减员就不错了。”张宝军说，汽车经销商没有退路，想转让店面但没人接盘，强行退网的损失又不可承受。

记者在走访中看到，福特、别克、日产等品牌的汽车4S店，不同程度缩减了规模。其中，福特4S店的销售展厅变小了，大厅里只有两位销售顾问接待客户。

车市价格战会停止吗

“价格回调的同时，厂家对我们的KPI每月少了十几辆，但起不了多大作用，因为销量也严重下滑。”徐琳告诉记者，今年7月的销售目标是170辆，但截止24日店里只卖了100辆，且相比上个月240辆的销量降了一半。虽然涨价后单车亏损变少，但完不成任务也照样赔钱。

哈弗品牌的一位销售人员表示，降价容易涨价难，一旦涨价，客户就会犹豫要不要再等等，或者转而去买别的品牌，但目前经销商手里的库存太大，现金流紧张。

连绵不断的价格战带来的冲击，不仅体现在经销商身上，整个汽车产业链都不同程度受到了影响。自去年下半年开始，广汽丰田、广汽本田、特斯拉中国、福特中国、一汽-大众、理想汽车等多家车企，均有过减员等降本举措。

该不该卷、该不该打价格战？围绕这一话题，汽车行业内的不同车企之间展开了“极限拉扯”：广汽集团董事长曾庆洪、吉利控股集团董事长李书福、华为智能汽车解决方案BU董事长余承东等车企高管，明确表示反对不健康的内卷。而比亚迪、长安汽车等车企则表态“支持卷和竞争”。

车市未来将走向何方？宝马等品牌逐步回调产品零售价格，是否意味着车市价格战将逐渐停止？

国家信息中心原副主任、高级经济师徐长明近日表示，在降价仍是大势所趋的大背景下，产业链的所有参与者，包括经销商，必须认清这个前提并主动寻求出路。

乘联会秘书长崔东树表示，价格战本质上是供给错位导致，在消费不景气的大环境下，供大于求异常严重，所以退不退出价格战由不得经销商，也由不得车企。乘联会此前所做的统计数据表示，截至2022年底，车企TOP20的产能合计为3749万辆，占总量近九成，但是整体的平均产能利用率却低于50%。“车企降价属于市场行为，自主品牌已经占据电动化、智能化的领先优势，市场经济的规律决定了其还将继续抢占合资品牌的市场份额。”罗兰贝格管理咨询公司全球高级合伙人郑赞近日向经济观察报表示。

值得一提的是，去年7月，在中国汽车工业协会牵头组织下，国内十多家车企共同签署了一份协议，承诺不以非正常价格扰乱市场公平竞争秩序。但这一“不降价联盟”在成立第二天后旋即宣告破产。“自主车企的品牌太多了，等卷完合资品牌后，自主车企之间又要开始互相卷，只有当卷到只剩下几家巨头的相对稳定状态。”张宝军认为。

在北京百旺绿谷汽车园区里，曾经火爆的广汽本田店消失了，北京现代4S店则被比亚迪取代，东风本田店面也已关闭。该园区的一位安保人员说：“不知道下一个消失的会是谁。”（文中徐琳为化名） 据《经济观察报》

全国首例！

南京一住宅项目停工两年 官方协调退房退首付

本报综合消息 河南郑州亮亮与丽君夫妇买房烂尾维权的事，曾被媒体广泛关注报道。现在，遭遇类似情况的购房者，或许有望得到妥善处理了。

据界面新闻报道，在江苏南京，珠江四季悦城停工两年后，官方宣布业主们可以退房退首付款了。

这也是全国第一例住宅项目停工后由官方协调集中退房退首付的案例。

在人民网留言板上，一位网友于2024年6月19日留言投诉，标题为“协助我退房”。他具体表示，“自己于2022年8月底认购珠江四季悦城G104地块鼎瑞嘉苑1栋401，停工后经过长达两年的各种投诉，如今终于到协商退房的节骨眼，售楼处销售总监王*却回答我这种情况公司不允

许退房。对于我一个老百姓而言，我的14.1万元还是东拼西凑来的，说不退就不退，一点诚信没有，恳请政府出面帮帮我”。

南京市江宁经济技术开发区于7月11日下午回复称，“我委于2024年5月17日、5月24日组织开发商会谈协商，明确提出交房日期前启用G104监管账户资金启动退房流程。2024年6月4日，我委再次召开珠江G104购房矛盾协调会，会上督促开发商拿出退房方案并明确相应时间节点。会后经珠江公司总部商议，开发商表示只退房款，无按揭贷款利息补偿，目前已有大部分业主与开发商签订相关协议。您与开发商签订商品房买卖合同，支付首付款14.1万元。我委已与开发商沟通协商，建议其退还首付款。”

也就是说，南京江宁经济技

术开发区于今年5月已与开发商协商启动退房流程，退房资金来自监管账户，只退房款，不退利息。

珠江四季悦城位于江宁禄口空港新城，紧邻如意湖，靠近地铁S1号线翔宇路北站，距离规划的地铁18号线约800米，项目约90万平米，原计划打造成禄口空港首个大型城市综合体项目，是珠江投资集团进入南京的第一个项目。

这个超级综合体项目共包含G96、G97、G98、G104、G105这5个地块，含商业中心、研发办公、住宅等业态，当初拟投资100亿元。

两个住宅用地G98（悦鸣嘉苑）和G104（鼎瑞嘉苑）于2021年、2022年陆续开盘。其中，珠江四季悦城G98共规划9栋楼，

2021年7月首次开盘，目前推出1、2、3、5、6、7号楼共六栋楼，户型85—99平米，销许均价约19980元/平米，原定于2023年6月底交付。G104地块于2022年4月开盘，约定2024年6月交付，户型价格与G98地块基本一致。

2023年1月，有业主投诉称珠江四季悦城G98地块2022年7月已经停工，且一直处于停工状态。因为交付无期，彼时，开发商提供的解决方案是将G98业主置换到G104项目。但没多久，G104地块也停工了。

一位业主称，官方回复是因总包方苏中建设受到恒大公司影响而停工，本来年初还说已经法院判决，珠江与苏中建设解除合同，正在确定新的总包方。

根据苏中建设集团官微，苏中建设集团创立于1949年，是全

国首批房屋建筑工程施工总承包特级资质企业，2022年实现施工产值671.41亿元。

苏中建设是江苏省建筑施工龙头企业，在江苏省乃至全国范围内名头都颇为响亮，是“南通铁军”主力之一，是上海世博会场馆、北京国航总部大厦等建筑商。

现在看来，确定新的总包方并不能完成交付问题。也因此，江宁相关部门介入协调，计划启用监管账户资金启动退房流程。开发商同意退房，目前已有大部分业主与开发商签订相关协议。

这也是由官方推动下全国首次集中退房和退首付，虽然不能退还利息，但珠江四季悦城业主们有了重新入场的机会，也给其他地方类似情况提供了希望和样本。