

美系进口车订单暴涨

伴随着对美关税上涨的暂缓执行,美系进口车在年底迎来了一波销售高峰。日前,北京商报记者走访了市内多家特斯拉体验中心,发现即使在平时工作日,门店内前来咨询购买的消费者也比往常多了许多。

在一家特斯拉体验中心内,销售人员兴奋地告诉记者,从上周关税政策放出后,特斯拉便下调了大部分车型的售价,店内前来购买咨询的客户一下多了起来。一些在前段时间关税上涨时持币观望的客户果断地出手了,现在每天的订单量差不多是之前的一倍,在年底前着实火了一把。

12月14日,国务院关税税则委员会出台公告,决定从2019年1月1日起,对原产于美国的汽车及零部件暂停加征关税3个月,涉及211个税目。在经历了4个月的价格上涨之后,美产进口车商的压力终于得以缓解。

就在关税政策公布的当天,特斯拉便在官网上下调了部分在售车型价格。据官网显示,特斯拉Model S 75D显示价格为74.23万元,而此前的价格为78.29万元,价格下调约5%;Model S 100D车型原售价为95.46万元,当前定价84.96万元,下调了10.5万元,降幅约11%。Model X的部分车型也相应降低了6.5万-10万元的售价。

而几天之后,特斯拉又下调了客户普遍关注的Model 3车型售价:“虽然还没有现车,而且现在预订有可能需要等近一年的时间才能提车,但售价降低仍让许多消费者对Model 3很感兴趣,并在官网上进行了预订。”上述销售人员表示。据了解,2018款Model 3长续航全



轮驱动版目前官网售价49.9万元,比之前的54万元下调了4.1万元。

与此同时,针对关税下调的反应,记者走访了部分宝马和奔驰4S店,虽然与美国进口相关的宝马X5、X6,奔驰GLE SUV、GLE轿跑SUV等车型也下调了售价,但是由于下调幅度相对车辆售价基数较小,因此销量的增长有限。一位宝马销售负责人向记者坦言,针对厂家X5的降价措施,4S店也在联系客户前来看车,预计年前的订单量会有所提升。

此外,与特斯拉一样,在华仅有进口车型销售的美系豪华品牌林肯价格也出现了松动,旗下领航员车型在经销商处给出了最高10万元的现金优惠。

今年以来,关税政策经过了几轮动荡调整,5月22日,财政部宣布自2018年7月1日起,汽车整车关税由25%降低至15%。几个月后,8月23日,我国又宣布对从美国进口的轿车加征25%关税,美国产汽车关税从15%上涨至40%。

海关总署数据显示,今年前三季度,美国原产车的报关量为15.9万辆,同比下降27.8%。此外,中信

证券统计显示,福特、通用、克莱斯勒、特斯拉等车企在今年第三季度的报关数量同比降幅分别为12%、94%、81%、92%。

值得关注的是,面对关税的不确定因素,特斯拉和林肯等品牌除了适应形势调整售价外,也在积极地备战本土化进程。在特斯拉2018年三季度致股东函中显示,为了显著提升Model 3的供应能力,特斯拉决定加快在中国生产的时间表。而林肯也早在2017年初就宣布2019年下半年将开始国产化。林肯原定2019年底实现国产的计划或将提前,以克服关税影响。此外,宝马方面也公布了X5国产化的时间,将在2022年在华晨宝马进行国产。

业内人士表示,国外造车企业如想在国内市场深耕发展,国产化是赢得市场和客户的最佳途径。类似于特斯拉这样的品牌,在国内市场上受到的关注度较高,国内一些造车新势力也在拿特斯拉作为参照的目标。但较高的售价及进口因素等在一定层面上限制了产品的销量,从而也影响了盈利,这也是该类品牌亟须解决的问题。

北京商报记者 蓝朝晖 于海

· 简讯 ·

泛亚汽车技术中心金桥园区首度开放

北京商报讯(记者 刘洋)近日,全新落成的上汽通用汽车泛亚汽车技术中心金桥园区(以下简称“泛亚金桥园区”)首次对外开放,该园区将聚焦于未来前瞻设计、造型及工程研发能力的提升,拥有前瞻及造型设计开发、软件中心、前期架构开发、缩比模型风洞、电子电器开发等众多关键研发设备,为新技术、新设计在整车上的创新应用提供高水准研发平台。

据了解,泛亚金桥园区启用后,上汽通用汽车研发体系已形成1个泛亚、2个园区、3个分中心、4个试验基地的布局。作为上汽通用新车型前期开发基地,面对汽车行业电动化、智能化、网联化趋势,泛亚金桥园区已实现从微混、全混、插电混动到纯电动全类型新能源产品的覆盖开发能力。2019年,上汽通用汽车即将推出的别克VELITE 6和雪佛兰纯电动车,在传统驱动车型上将逐渐全面配置48V微混技术。

同时,泛亚汽车技术中心已形成ADAS智能驾驶辅助功能的全过程开发和本土化试验认证能力,不仅能够满足通用全球的功能安全和网络安全标准,更能够适应国内的特殊工况和路况。

东风日产发布智行2022导入计划

北京商报讯(记者 蓝朝晖 于海)12月18日,“此刻,改变一切”日产智行之夜暨第七代天籁ALTIMA上市发布会举行。日产智行2022导入计划发布,与此同时,第七代天籁ALTIMA在中国市场正式上市,新车共推出7款车型,市场指导价为17.98万-26.98万元。

据了解,东风日产将以日产智行为核心,通过ProPILOT智控领航技术落地为开端,逐步实现自动驾驶技术从L2至L3的进化;随着智能动力技术的导入,e-Pedal一体化智控踏板技术也将引入中国;到2020年,将陆续投放4款L2级别自动驾驶汽车;2021年,实现L3级别自动驾驶汽车量产。

智能动力方面,到2022年,东风日产将投放4款搭载VC-TURBO智控引擎的燃油动力汽车,4款搭载e-POWER技术的产品;继2018年轩逸·纯电上市后,到2022年还将投放3款全新的Zero Emission纯电动汽车。东风日产将共计投放10款智行车型。

本次上市的第七代天籁ALTIMA是日产智行集大成者,新车应用V-Motion 2.0日产全球设计语言,外观全面升级。同时,新车搭载首款量产可变压缩比涡轮增压发动机2.0L VC-TURBO智控引擎。

北京现代跻身“千万辆俱乐部”

北京商报讯(记者 蓝朝晖)12月23日,以“未来with You”为主题的北京现代千万用户达成仪式召开。北汽集团党委书记、董事长徐和谊向第1000万名用户交出全新索纳塔插电混动。

对比其他“千万车企俱乐部”成员,北京现代用时16年完成了千万级的规模。回顾北京现代16年的发展历程,从2008年缔造国内汽车行业产销100万辆最短用时纪录,到一次获得J.D.Power IQS评价No.1,并连续多年位列J.D.Power SSV/CSV/IQS三甲。

与此同时,千万用户的达成也显示了消费者对北京现代产品品质和服务体系的认可。据了解,全新索纳塔插电混动是北京现代技术为发展赋能的全新之作。新车搭载的TMED混动系统,具备75km同级最长纯电续航和1.3L同级最低百公里油耗两项成绩,荣登“沃德十佳发动机”榜单。此外,强劲的动力表现和同级独有的“智心合一”系统的加持,为用户带来出色的驾驶体验。按照计划,北京现代预计在2020年前推出9款新能源产品,向着2020年新能源产品占比达到10%的目标推进。

云海计划落地 合众能否撬动轻资产营销

北京商报讯(记者 蓝朝晖)近日,合众新能源宣布,15家哪吒中心同时在深圳、天津、郑州、嘉兴、菏泽等地开业。全面融合参与性、互动性和开放性的哪吒中心,是合众新能源为用户倾力打造的全新专属质享空间,更是“哪吒汽车云海计划”从战略布局走向全面落地。

据悉,“哪吒汽车云海计划”是合众新能源通过融合创新推出的品牌专属营销战略,旨在用软件驱动服务,由成本决定收益,用数据链接用户,以轻资产模式将渠道充分下沉至能够触达的一县一店。相较于传统4S店的汽车销售渠道,“哪吒汽车云海计划”更注重个性化服务和数字化营销结合,将便捷服务融入用户生活。

实际上,在传统的营销模式中,4S店往往因为单一的销售体系

和重资产模式,很难大规模渠道下沉,使得用户在试驾和维修时都会遇到服务体验差、效率低、不便捷等问题,而直营模式则需要企业担负较高的运营成本和风险。

“哪吒汽车云海计划”包括哪吒SAAS云系统平台和哪吒小店两个部分,其中哪吒SAAS云系统平台涵盖了汽车销售、线上购物、车主服务等不同移动业务终端,通过云端连接到线下哪吒小店、城市合伙人还有新零售战略联盟伙伴(如京东汽车商城、苏宁汽车、大搜车)等,以实现轻资产模式下的渠道下沉;而哪吒小店则是一种低投入高覆盖的创业平台,包括中心、小店和小站,从仓储、交付到维修、保养,遍及整个销售服务生态圈。

对此,业内人士表示,虽然轻资产模式减少了投资压力,避免了

成本运营风险,但新的创新模式尚未有成功的案例,这种模式能否成为新的样本,仍需时间考验。

按照计划,合众新能源将持续拓展线下渠道,打造全新销售服务生态圈。预计2019-2021年,合众新能源将陆续开启3000家哪吒小店,全面辐射东部、南部、北部、中部地区,提升其在全国新能源市场的占有率。

资料显示,合众新能源旗下产品品牌哪吒汽车首款量产车型N01作为小镇青年首选用车,自亮相以来即获得了用户与市场的认可。自今年10月26日开启的终端客户预售,到哪吒N01广州车展上市,短短20天的时间里,合众新能源就累积获得了5128辆的订单,特别是在刚刚上市的一个月内,哪吒N01私人客户订单暴涨至近万辆。