

3天叫停 特斯拉短命的0首付

0首付悄变10%

11月1日,特斯拉(中国)官网正式上线融资租赁业务,直接拉低购车门槛。北京商报记者注意到,其实与“0首付”同时上线的还有另外三套融资租赁方案。

其中,0首付为标准方案,包括“0首付起,1-5年租赁灵活选择期,租满后依约获得车辆所有权”。其余三套融资租赁方案分别为:50-50灵活融资租赁方案“即首付50%、租期1年、车价50%为余款;36个月灵活融资租赁方案”为首付车价的20%-70%、租期3年、车价30%为余款;60个月灵活融资租赁方案”为首付车价的20%-70%、租期延长至5年、车价30%为余款。

特斯拉相关负责人表示:“特斯拉车型为全国统一售价,价格透明,极少出现购车优惠,因此本次最低0首付、最长5年等‘弹性’融资租赁方案以及低月付租金、快速便捷审批等,对于很多消费者来说非常有吸引力。”一位特斯拉直营店内工作人员坦言:“11月1日融资租赁上线当天,便有很多消费者询问0首付业务如何办理,不少消费者直接下订单。”

然而,3天后,“0首付”方案便被特斯拉方面叫停。特斯拉(中国)官网上,“0首付”选项已从融资租赁业务中消失,被“首付10%”方案取代,其他方案暂时未进行调整。

对此,一位特斯拉融资租赁官方客服人员表示:“0首付”方案推出后导致订单量骤然激增,用户提车时间延长将影响购车体验,因此特斯拉将“0首付”调整为“首付10%”,以保证车辆交付周期。未来“0首付”方案是否会重新上线,目前还不清楚。”他说。针对融资租赁方案调整问题,北京商报记者联系特斯拉方面,但截至发稿尚未得到回复。

在中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉看来,特斯拉对于中国市场的预判过于保守:“订单量瞬间激增不仅对产能施压,也极大考验特斯拉融资租赁的资金链。”颜景辉表示,作为造车新势力企业,特斯拉创新产品及营销模式,可以进行各种大胆尝试,但运用金融杠杆应更加谨慎。取消“0首付”购车,设置一定首付比例,能够抑制订单量并缓解一定资金压力。

上述特斯拉融资租赁官方客服人员透露:“0首付”方案上线后不仅吸引了很多潜在消费者,更有不少已选择贷款方案订车的用户转至融资租赁。”

整体划算但有例外

虽然特斯拉方面给出叫停“0首付”是由于订单激增的解释,但不少网友表示,“真有那么划算?”“首付10%变化有多大?”本次推出融资租赁方案前,特斯拉也向消费者提供合作金融机构贷款方案,首付比

当外界仍在热议特斯拉CEO埃隆·马斯克的《七步诗》时,特斯拉“融资租赁”方案过快的剧情反转则打了很多人的措手不及。上线仅3天,11月4日,北京商报记者在特斯拉(中国)官网发现:“0首付”方案已被“首付10%”悄然替换。自从上海超级工厂投产后,此前低调甚至被称为有些不懂中国车市“玩法”的特斯拉突然发力,频频甩出降价牌。而随着在华销量持续走高,面对全球至少增长50%的年销目标,此次祭出的“0首付”方案也被看作是“刷量”的新增长极。然而,3天即翻转,无门槛变有门槛;“说好的0首付怎么没了?”“特斯拉融资租赁还划算吗?”“还款有何变化?”等已成为网友热议话题。



例为15%,适用中国银行、平安银行、招商银行、工商银行等。无论年化利率还是总费率,融资租赁都更低一些。”一位特斯拉直营店工作人员以Model Y标准续航升级版车型为例称,如果持有新能源汽车指标的消费者选择“0首付”、租赁3年方案,3年总费率为11.01%,年化利率为6.91%;选择首付15%的银行贷款方案,贷款3年,3年总费率为12%,年化利率为7.51%。基于上述费率计算:“0首付”方案月供为7234元,利息为2.5824万元;银行贷款月供为7299元,利息为2.8152万元。”上述工作人员称,虽然取消“0首付”改为“首付10%”,但首付比例仍低于银行,总费率及年化利率与“0首付”一样,但调整后利息和月供均会下降。不过,北京商报记者注意到,选择2年以上的特斯拉融资租赁方案较为划算,一年融资租赁与银行的年化利率均为7.3%。

除“0首付”方案,特斯拉其他“弹性”融资租赁方案因存在固定尾款,首付不同其费率、月供、利息也将发生变化。同样以Model Y标准续航升级版车型为例,选择首付20%、尾款为30%、3年租赁期,总费率16.64%高于银行,但月供仅为4732元,利息为3.2万元。一位特斯拉融资租赁客服人员表示,特斯拉按照不同消费人群需求计算出“弹性”融资租赁方案,优势在于月供压力更轻,但首付不同,并有30%、50%两种尾款支付方式,而产生的利息和月供也不同,消费者需根据自身情况选择。

值得一提的是,如果消费者持有燃油车指标,则银行贷款比融资租赁更具优势。一位特斯拉直营店工作人员透露,对于消

费者持燃油车指标购买特斯拉车型,中国银行将提供贷款贴息方案。以Model Y标准续航升级版车型为例,3年总费率为9.9%,首付15%的月供为7161.82元,利息为2.3万元。此外,如果消费者选择提前还款,银行贷款也更合适。上述工作人员表示,融资租赁的还款方式为“先息后本”,因为前期还款利息占用大部分月供金额,而银行贷款则将利息平分在还款期内。

“免抵押”门槛不低

北京商报记者注意到,不少选择特斯拉“0首付”融资租赁方案的消费者,除“0首付”外,车辆登记时归属车主名下也成为吸引点之一。

对此,一位特斯拉融资租赁官方客服人员称,特斯拉为自营业务拥有融资租赁牌照,消费者提车时无需支付额外手续费。同时,据了解,不同于其他平台融资租赁购车时车辆需登记在该平台名下作为“抵押”,消费者还清购车款后卖车时需进行两次变更,特斯拉融资租赁在车辆登记时,车辆登记在车主名下,车辆登记证(绿本)抵押给特斯拉存放在上海总部,全部还款完成后“绿本”将规划车主,消费者在出售车辆时仍为二手车状态。

同时,特斯拉提供金融服务时提供抵押和不抵押两种方式,但对于使用融资租赁方案的消费者,也设定相应门槛。北京商报记者了解到,选择“0首付”购车的消费者完成网上下单后需提供身份证和驾驶证。随后,在资料审核期间,需提供本人名下或

直系亲属(父母或者配偶)房产证明、收入证明(平均月收入必须为月供的1.5倍)及银行流水证明等,还要保证个人征信无不良记录才能进行审核。

而免抵押的门槛则更高:“申请免抵押方案,在满足‘抵押’条件外还需具有购车地的本地户口、年龄在25-50周岁之间、还款期限不超36期、贷款金额不超过15万元、平均月收入必须为月供的2倍等。”上述特斯拉融资租赁客服人员称,满足这些条件后才有机会申请免抵押,但能否免除还需视具体审核结果,目前免抵押政策仅适用北京和上海。

绕不开的销量目标

无论“0首付”还是“首付10%”,特斯拉推出融资租赁业务的背后,依然是销量带来的压力。数据显示,今年三季度特斯拉累计交付量达24.13万辆,同比增长73%。马斯克在特斯拉2021股东大会上表示,特斯拉有信心保持至少50%的交付量增长率,2023年实现2000万辆的销量目标。

目前,特斯拉在华累计销量已逾30万辆。其中,仅国内销量便突破20万辆,出口车型突破10万辆。这意味着,欲实现2000万辆年销目标并保持利润持续增长,中国市场已成为特斯拉征战全球的关键。不过,特斯拉在迅速占领中国市场同时,国内外车企也将其作为围堵对象。奔驰、宝马、奥迪三家在华迅速推进产品战略,吉利、长城旗下新能源车多板块齐发;“蔚小理”更是在国内市场初见规模,这些无疑成为特斯

拉收割销量路上的对手。

面对竞争压力和销量目标,传统售车方式显然不能满足潜在消费需求,如何在华找到新销量增长点成为特斯拉思考的问题。此前,蔚来为进一步提升销量发布电池租用服务BaaS,该服务提供车电分离、电池租用、降低售车门槛的方式被蔚来用户认可。去年11月,蔚来汽车CEO李斌表示,当月100kWh电池推出后,BaaS模式在所有订单中的占比已经达到了35%。

“无论车电分离还是融资租赁购车模式,都是在降低售车门槛,这对于年轻消费群体成为吸引点,能迅速占领这部分市场。”颜景辉表示,用新模式适应市场变化从而提供更多销量增长的可能。

值得关注的是,特斯拉推出融资租赁不仅抓住C端消费群,更瞄准B端客户群。“很多高端品牌车企都曾推出融资租赁方案,不仅是因为高端车型利润高盈利空间大,更因为能锁定大客户。”一位新能源经销商负责人对北京商报记者表示,银行面对对账账户贷款的审批流程烦琐、批贷周期较长,但融资租赁方式的出现对于大客户来说更为简便,这部分客户主要为网约车采购、汽车租赁公司等。

在乘用车市场信息联席会秘书长崔东树看来,国家全力推进新能源汽车发展《网络预约出租汽车经营服务管理实施细则》也明确规定新增网约车必须采用纯电动车型,未来B端市场对纯电动车需求也会增大。其实,特斯拉已尝到大客户“采购”的甜头。此前,全球最大汽车租赁公司之一的赫兹租车在宣布订购10万辆特斯拉车型后,一个交易日后特斯拉的市值即破万亿美元。

不仅大客户,对于置换用户特斯拉也下足功夫。从融资租赁方案上看,租期多为3年和5年。这应该是根据车辆置换周期设定的。”一位二手车经销商负责人对北京商报记者表示,3-5年正好为车辆置换周期,不过由于新能源汽车特殊性存在电池衰减等问题,加之目前车辆迭代加快,因此3年左右置换消费者便会选择出售手中车辆。

针对融资租赁车型,不仅可以卖给二手车商也可以选择让特斯拉进行回购:“只要消费者还款完成便能拿回‘绿本’办理出售手续。”一位特斯拉直营店销售人员表示,在融资租赁期间Model Y和Model 3车型选择置换,待评估价格后店内会直接给客户抵消还款金额,随后消费者可在店内选择新车。

“如果将车辆出售给特斯拉,保值率可能会比消费者在二手车市场出售更高。”在业内人士看来,去年Model 3车型开始交付,Model Y交付时间更晚,两款车型尚未进入置换期。特斯拉推出置换方案相当于提前锁定部分客户,为日后两款车型进入置换期提前作准备。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦 文并摄

“硬”对严苛偏置25%碰撞 斩获中保研6项“G”优秀评价 长安马自达2021款MAZDA CX-30的硬核实力

目前,中国机动车保有量超3.8亿辆,成为名副其实的“汽车大国”。但同时根据国家统计局统计,2019年全国共发生道路交通事故247646起。如何让车辆在交通事故中更加安全变得尤为重要。在此背景下,C-IASI中国汽车保险安全指数凭借权威、专业、真实的碰撞测试体系与标准,成为广大消费者衡量汽车安全性能的重要参考指标,为国内汽车安全树立了全新且更严格的衡量标准。

2021年10月28日,C-IASI中国汽车保险安全指数发布基于中国保险汽车安全指数规程(2020版)的首批评测车型结果。相比《2017版中国保险汽车安全指数规程》《2020版中国保险汽车安全指数规程》的“耐撞性及维修经济指数”车辆辅助安全指数”全面升级,细分评价标准更为严苛。

首批评测车型结果中,长安马自达2021款MAZDA CX-30在正面25%偏置



碰撞、侧面碰撞、车顶强度、车辆辅助安全、座椅/头枕、车外行人安全6项测试中均获得最高“G”优秀评价。其中,在让不少热销车型折戟的正面25%偏置碰撞中,2021款MAZDA CX-30车体结构(A柱、驾驶舱

等)和假人头部/颈部/胸部/大腿/臀部/小腿/脚部人体重要部位表现、安全气囊覆盖等方面均被评为最高“G”优秀评价。

值得注意的是,在该项测试中,前防撞梁总成、发动机舱纵梁这些承载冲击力的

重要部件均被避开,冲击力通过前防撞梁走发动机舱左边缘线路传递到驾驶舱下部和A柱。在巨大冲击力下,如果A柱和驾驶舱发生溃缩、折弯变形,驾驶员安全将岌岌可危。通过此项测评,意味着2021款MAZDA CX-30已通过最严苛的检验。

能通过严苛检验的背后,是2021款MAZDA CX-30所具备的技术实力。据了解,2021款MAZDA CX-30诞生于曾获得马自达全球最佳工厂称号的长安马自达南京工厂,在安全品质领域严格遵循马自达全球标准。被动安全方面,2021款MAZDA CX-30全面采用全新世代创驰蓝天车辆构造技术(SKY-VA),车身采用全球首度开发的1310兆帕(MPa)级高强度钢材冷成型部件,车身590兆帕(MPa)以上高抗拉强度钢材使用率高达54%。同时,新车采用符合美国IIHSS碰撞试验五星要求的大型气囊,并且全系车型标配主驾驶席膝部气囊、主副驾驶安全气囊及侧气囊。

主动安全方面,2021款MAZDA CX-30搭载升级版的i-ACTIVSENSE智能安全辅助系统,其中包括MRCC自适应巡航系统、LDWS车道偏离警示系统、LAS车道保持辅助系统、SBS智能前刹车辅助系统等。此外,C-IASI碰撞测试采用的是2021款MAZDA CX-30入门级车型,充分彰显长安马自达安全无低配的造车理念。

事实上,马自达CX-30自全球市场陆续投放以来,先后摘得全球核心汽车市场——“2019欧洲E-NCAP五星安全评级”“2020北美IIHS顶级安全评价”“2020澳洲A-NCAP五星安全评级”。此次2021“C-IASI中国汽车保险安全指数”成绩发布后,MAZDA CX-30已成功完成安全性能顶级评价全球大满贯。从北美洲到欧洲,从澳洲到亚洲,马自达品牌以坚实的安全碰撞成绩,诠释了驾乘愉悦之外,安全性能全球如一,从不妥协。