

8月以来,车市掀起了新一轮“降价潮”

电动汽车最高降7万元

“最近看到很多车企都在降价,特意和家人一起过来了解一下。”近日,带着家人正在北京某一汽-大众4S店内看车的张洪瑞(化名)在接受记者采访时称。进入8月以来,国内车市掀起了新一轮“降价潮”。一汽-大众、零跑汽车、奇瑞新能源、上汽MG、哪吒汽车、长城欧拉等相继宣布,8月期间部分车型降价促销,最高降幅超7万元。除了现金优惠,还有车企通过调整权益,推出价格更低的车型实现变相降价。

记者连续多天走访车市发现,虽然多数消费者看车皆受新一轮“降价潮”影响,但真正现场下单的人却并不多。

面对新一轮“降价潮”的来临,崔东树告诉记者他现在最担心两件事:一是降价让消费者持币观望情绪加剧;另一方面则是新能源车对燃油车市场挤压过快。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树解释称:“目前,传统燃油车企日子本过得过于艰难,如果传统燃油车市场过快萎缩的话,可能会为行业发展带来不稳定因素。”

有车型最高优惠超7万元

日前,记者走进北京某汽车销售园区内,各汽车品牌经销商的宣传标识扑面而来。其中,最为显眼的是当属印有“狂享818,新能源ID.纯电版车型限量15.59万起”的绿色长条横幅。

“店内近两个月对两款电动车(ID.4 CROZZ和ID.6 CROZZ)促销力度最大。”一位该园区内的一汽-大众4S店销售人员向记者介绍,目前,店内ID.4 CROZZ车型的优惠包括6.3万元的现金优惠、享受两年免息政

策,还可叠加“818”促销活动的2000元额外优惠(2000元的优惠活动到8月21日已经结束)。

记者了解到,一汽-大众针对ID.家族系列车型推出的限时优惠活动从7月份即已开始。7月6日,一汽-大众通过官方微博宣布,即日起ID.家族车型15.59万元起。“7月, ID.4 CROZZ系列车型最高优惠力度仅有5万多,进入8月后提供的优惠力度更大,现金优惠高达6.3万元,而ID.6 CROZZ现金优惠更是高达7.4万元。”上述一汽-大众4S店内销售人员表示,公司对这两款车提供这么大的优惠,除了为加快清库存外,更重要的是提升新能源车销量,以抢夺更多市场份额。

同样,为提升销量,一直坚持不降价的蔚来也在8月对旗下ET5给予了2.4万元的现金优惠。日前,有消息传出,在换电等赠送权益基础上,蔚来再推8月限时购车优惠政策,在8月1日—31日前订购蔚来ET5和ES7展车的用户,可以分别优惠2.4万和3.2万元。“目前,公司确实正在针对ET5和ES7的展车和现车进行优惠促销。”一位蔚来销售顾问告诉记者,其中针对购买ET5现车的用户,可直接给予2.4万元的现金优惠,部分还有额外优惠,最高优惠可达4.8万元。而ES7因官方指导价更高,相对优惠也较ET5更多。

据悉,蔚来参与2.4万元现金优惠的ET5车型多为生产日期在100天左右的库存车。

值得注意的是,此前宣布不降价的理想汽车也于日前被传出在部分地区存在优惠补贴情况,包括四川地区政府补贴1万元及5000元保养基金。不过,记者在走访位于北京的多家理想汽车线下体验店时,多位理想汽

车销售顾问皆表示,没有任何的降价促销活动。

汽车行业资深分析师梅松林告诉记者,当市场竞争态势越来越激烈、市场集中度越来越高、市场整体增量越来越有限,各家车企不得不投入价格战。因此,一轮又一轮的降价会持续到年底。

“以价换量为了活下去”

事实上,从今年年初开始,国内车市的“降价潮”就已经开

新车前3—5个月会降价促销;最后则是因为完不成半年或全年销量任务。”

“为了活下去没办法,只能以(降)价争取更高销量。”8月22日,一位不愿透露姓名的造车新势力企业相关负责人对记者说,在大规模降价的大环境下,不降价就没有市场,没有市场企业就很难活下去,这就是个死循环,车企也没办法。

在外界看来,本轮“价格战”已经进入白热化阶段,各家车企都身不由己地投入这场价格战的浪潮,或是权益分离,或是限

量的车企丢失市场份额后,将逐步被边缘化。

对于不少车企被迫降价,崔东树解释称,面对日益激烈的新能源汽车市场竞争,车企只有选择牺牲自己短期利益,才能谋求可持续发展。“对于车企来说,其需要通过销量的提升来确保自己的市场地位。因为车企没有量,就没有市场地位。”崔东树分析称,只有规模上去了,车企才能有行业竞争力,也才能拥有可持续生存的能力。

不过,记者在走访中发现,虽然各品牌线下门店的客流量增长迅速,但实际现场下单的消费者却并不多。“刚开始官宣降价的时候,极氪线下到店看车的人多,但在了解相应优惠政策后,实际购车的人并没有增加多少。”一位极氪品牌销售人员对记者表示。

多位穿梭在各家线下4S店的消费者对记者表示:“逛了一圈,并没有发现真正有特别大优惠的,跟之前比没什么区别。”崔东树则告诉记者,现在多数车企推出的优惠或降价皆采取较灵活的组合形式,实际降价并没有多少。

记者了解到,极氪001虽对外官宣降价3万元至3.7万元,但优惠力度并不比之前推出的“2.8万元选装基金+20万元两年0息贷款”更大,且到9月底前用户只能二选一。“如果消费者对车辆选装要求不高,选择最新降价政策没有前一个政策实惠。”上述极氪品牌销售人员坦言。

“这次降价的车型主要集中在新能源车,将有望推动新能源车增长提速,对传统燃油车市场份额形成进一步挤压,但并不会为车市销量带来明显增量。”崔东树认为。

据《每日经济新闻》



极氪线下门店

始。今年年初,特斯拉率先打响新能源车降价“第一枪”,降价幅度超出市场预期。随后超40个汽车品牌相继推出补贴或降价优惠。

在上汽通用五菱销售公司副总经理周研看来,车企降价的原因有四种:“库存车加大,车企没办法停下生产,库存越大降价就会越多;车企想要抢夺更多的市场份额;车企推新车速度加快,大部分车企在推

时优惠,或是更直接的现金补贴。“今年国内车市降价时间超过了预期,没想到会从年初断断续续持续到现在,这对我们这些车企影响很大。为了提升销量,我们不得不跟随降价。”8月21日,哪吒汽车相关负责人在接受记者采访时坦言。

梅松林称,今年此起彼伏的降价将进一步助推市场的集中度,市场份额更加集中到少数若干车企,而其它跟不上降价节

空调加氟猫腻多

一个“压”要收80元,一台空调收费1280元

今夏,高温天持续,空调成为“续命神器”,经过几个月的高频使用,不少人发现,空调开始“罢工”了。一旦发现空调不制冷,很多人会直接联系维修师傅。

不过现实中,维修师傅的一句“需要加氟了”,可能会让你的眼泪掉下来……

一次加氟,收费1280元

“加氟花了1000多元,感觉我就是一个大冤种。”消费者阳阳(化名)表示。

今年夏天,因为空调不制冷,阳阳在某平台预约了空调加氟,当时维修师傅测量完告诉她,氟利昂基本没有了。“由于是租的房子,本来只想加够够用就行,但师傅说不加满不凉快。当我们询问加满需要多少钱时,他说1000元左右,会给我们算便宜一些。”

但让阳阳没想到的是,最后师傅告诉她,一共加了16个“压”(空调加氟的单位),一个“压”80元,最终需要支付1280元。

付了钱的阳阳,越发觉得不对,等再跟师傅联系时,加氟师傅已把她拉黑。最终跟平台沟通后,阳阳被退了200元。

生活中,因空调加氟被坑的还有很多人。在消费者服务平台黑猫投诉上,搜索“加氟”,能找到400余条相关投诉。

一位消费者称,2022年6月,给家里三台空调加氟和换管,花费1700元。“当时维修师傅说加了氟可以管3年—5年。有一台空调都没有用过,今年6月份打开后已不制冷,再次找到啄木鸟平台后,师傅说是缺氟,又让我们自费加氟。”

按“压”收费,有些人在利用你的“无知”

花上千元加一次氟,费用足够买台小型空调,空调加氟真的如此贵吗?

北京某格力门店工作人员向记者表示,空调如果是在保修期内且非人为损坏,加氟不收费;保修期外,加氟按匹收费,一台1匹至1.5匹的空调,单纯加氟收费100元,“氟泄露”补漏收

费240元。

那“阳阳们”上千元的加氟费用是怎么收取的?记者以消费者的身份咨询了多个平台上的空调维修人员,从反馈看,他们均是按“压”收费,加一个“压”约需要40元—80元不等,维修人员会根据空调型号等适当调整价格。

至于一台空调需要加多少“压”,多位维修人员表示,需要去家里进行测量后才能确定。而一旦上门,就会产生上门费用。

消费者芒芒(化名)就告诉记者,之前感觉家里空调没氟了,看到从门口塞进来的小广告后,便联系了维修师傅,但维修师傅并不告知价钱,上门后才表示是变频空调,只能加制冷剂,要80元一个“压”,“最终加了11.5个,算上上门费,收了1180元。”

对于市面上按“压”计算的收费方式,上述格力门店工作人员称,官方维修服务都是按台收费。她还提到,以一台1.5匹的空调为例,总共才8个“压”至8.5个“压”。“如果维修人员称需要加十几个‘压’,都是骗人的。”一位专业售后人士也向媒

体表示,空调冷媒是按照重量来算的,市面上每公斤冷媒通常在60元左右,1.5匹的挂机加一公斤冷媒就够了。“冷媒在温度低的环境中是液态,压力相对较低;高温情况下是气态,压力会升高。所以,空调按照压力进行收费都是不专业的。”

遭遇维修骗局,消费者该如何维权?

本来花一两百元就能搞定,但在维修人员“忽悠”下,很多人像阳阳一样,花费几百元甚至上千元加氟。

对于这种情况,九和律师事务所律师高级合伙人闫兵告诉记者,如果维修师傅确实超出了维修标准加氟,这种行为有强买强卖之嫌,侵害了消费者的知情权和公平交易权,属于违法行为。消费者有权要求按行业客观标准调整价款甚至拒付价款。

日常生活中,空调出风量小、制冷效果差和多种因素有关,如外界环境温度高、电源电压过低、空气过滤网积灰太多、温控器调节不当等,但很多非正规的空调

维修人员利用消费者将不制冷和缺氟挂钩的心理,虚构空调缺氟,轻松赚取维修费用。

若维修师傅虚构缺氟,在闫兵看来,这种行为构成了合同欺诈,显然是违法行为。“如果维修者属于经营主体,消费者受到消费者权益保护法保护,可以向平台投诉,向市场监管部门举报甚至起诉。但如果维修者是自然人个体,那么消费者的维权难度将大大增加,仅是确定身份和找到对方就会耗费大量精力。”因此,他建议消费者寻找有资质的经营主体,避免后期扯皮。

为有效治理家电维修乱收费问题,记者注意到,日前,北京市市场监管局会同相关部门研究起草完成了《北京市家用电器维修服务明码标价规定(征求意见稿)》,明确家电维修服务项目、内容、价格及计价方法都应明码标价,不得在标价之外加价提供服务或出售相关产品,不得收取任何未予标明的费用。

该规定一旦出台,也将为破解空调维修乱收费现象提供制度支撑。

据中国新闻网