

“降价潮”中的购车者—— 有人意外省下两万元,有人观望等“抄底”

在国内汽车市场,一场比以往更加激烈的价格战正在上演。比亚迪等车企纷纷推出降价策略,以此吸引消费者的目光。这不仅让像张晨这样的年轻消费者感到了价格战带来的利好,也让一些已购置车辆的车主感到了焦虑。

在这场价格与价值的博弈中,消费者如何在新能源车与燃油车之间做出选择,如何在价格战中找到最佳购车时机,成为市场关注的焦点。

“买车省下两万元,可以存着买婚房”

26岁的张晨在湖北恩施工作,是一位司法鉴定人助理,一个月工资5000多元。张晨平日里与车打交道的最多,也正因此,拥有一辆属于自己的车,早已成了他的小梦想。

国内汽车市场去年打响的价格战硝烟还未完全消散,今年2月中旬开始,新一轮价格战又已悄然袭来。比亚迪率先喊出“电比油低”的口号,比亚迪秦PLUS DM-i、驱逐舰05 DM-i两款新车的荣耀版车型率先向A级车市场举起降价大旗,混动产品“卷破”8万元。在比亚迪开启降价策略之后,其他车企也纷纷跟进,或增配减价发布新车,或对现款车型直接降价,或给出现金折扣,或赠送高额优惠及权益等加入战局。吉利汽车更是拿出20亿真金白银的补贴战;奇瑞集团推出“百亿补贴置换季”,覆盖旗下奇瑞、星途、捷途、iCAR四大品牌,提供最高4万元的置换补贴……

捕捉到市场信息的张晨,将这视为一个极好的消息并分享给自己的同事。“当时看到各个车企都在降价的时候,觉得买车

的时机来了,一下就激起了我买车的欲望,这个目标一定要实现。”张晨说,他工作三年,因为平时开销小,公司还包吃,攒了一些钱。这次买车,他计划拿出10万元。

张晨称,他最初考虑购买一辆纯电的新能源车,但同事的一番话,改变了他的主意,“纯电的新能源车用起来经济实惠,可是我现在在租房子住,没法安装固定的充电桩,最近的充电站离住的地方还有些远,充电很不方便。加之我老家在农村,山路蜿蜒陡峭,路况相对复杂,走山路时,续航里程也会打折扣。”经过一整天的思想斗争后,张晨还是决定买一辆燃油车。

在同事的建议下,张晨去市场看了一款国产燃油车和两款合资品牌燃油车。张晨说,他最终选择了合资品牌燃油车标致408,全车落地价7.98万元,几乎是发布价的一半,“价低跟车企价格战可能有关,同时也可能是因为这是一辆库存车,此前这辆车的口碑还算不错,是看的燃油车车型中价格最低的一辆。”3月4日,张晨将他人生中的第一辆新车开回了家,提车路上,他满心欢喜,“买车计划结余的两万块钱,还可以继续存在银行,留着买婚房。”

“价格还未到最低,继续持币观望”

继比亚迪喊出“电比油低”的口号之后,北京现代打出了“油比电强”的口号作为回应,上汽通用旗下别克品牌、东风日产轩逸等车型也宣布降价反击,与比亚迪针锋相对。有业内人士认为,今年的车企竞争相比往年会更加激烈,新能源车企为了达成高涨的销量目标,此轮降价是将

矛头直指主销燃油车的车企。

长期活跃在汽车论坛的汪伟,一心想要换掉他那辆已经行驶了12万公里的“油老虎”。“旧车太费油了,百公里需要八九个油,每个月的油价支出都不少。”汪伟称,他打算购置一台新能源纯电,预算金额在8万元至15万元之间,不再考虑燃油车。

汪伟称,去年国庆假期期间,他和朋友驾驶一辆新能源车从武汉出发,到周边省份自驾游,路途上,他感受到了新能源车在高速服务区补能的便利,更加打动他的是经济实惠的电价,“朋友那辆纯电新能源车,开了七八年,都是正反馈。”

不过,面对车企之间激烈的竞争,汪伟的内心很是矛盾,“现

高峰之后,王金更加看重汽车补能的便利性,“纯电的新能源车在高速遇到堵车或者补能堆叠时,要耗费太多的时间,冬天或者特定用车场景也会出现‘续航焦虑’,我觉得这反而失去了作为一辆车应该有的便利,而同级别的燃油车用车成本相对较高,所以未来五年,我换车的首选会是油电混动的车型。”

“早买早享受,晚买享折扣”

在社交平台,诸如“车企降价潮是立马买人还是再等等”的讨论比比皆是。与此同时,车企降价,老车主遭“背刺”的相关讨



论也很火热。特别是刚刚提车没多久的车主,面对突如其来的降价,调侃自己为“韭菜”。甚至有老车主发起投诉,希望车企能给一些售后服务当作补偿。

在深圳打拼的黄超,于2023年6月前后花17.5万元购置了一台比亚迪宋PLUS DM-i混动版车型,不到一年的时间,

论也很火热。特别是刚刚提车没多久的车主,面对突如其来的降价,调侃自己为“韭菜”。甚至有老车主发起投诉,希望车企能给一些售后服务当作补偿。

在深圳打拼的黄超,于2023年6月前后花17.5万元购置了一台比亚迪宋PLUS DM-i混动版车型,不到一年的时间,

同款车型降价了两三万元,相比自称为“韭菜”的车主,黄超有不同的想法,“多少有些失望,这很正常,但是早买早享受,晚买享折扣,买车一直都有这个说法。”

黄超称,这一年内,他经历了从恋爱到结婚,这辆新车也因此被赋予了特殊的意义。对于降价,他认为这意味着会有更多的人有机会购买比亚迪汽车,随之会增加品牌的知名度和市场份额,车主也可以期待更多的服务和配件选择,以及更多的车辆保值。

“车主可能会有一些矛盾的感受,但最终还是希望比亚迪汽车在市场上取得更好的表现。”黄超说,比亚迪汽车品牌知名度的提升以及市场份额的增多,会提高车主的车辆保值率和二手交易价值,而车主数量的逐渐庞大,则意味着更多的服务网络和配件供应商,这也将提高车主的售后服务和维修选择。此外,销售量增加可能会带来更多的经济效益,从而转化为更多的研发投入和改进产品质量投入,意味着更多的创新和技术进步,也能使车主享受到更好的产品和服务,拥有更具竞争力的车辆。“如果比亚迪汽车卖得好,对比亚迪车主来说可能也会衍生出一系列的好处,往好处想也就不会失望了。”

车企降价潮却让消费者王金心生另一种担忧,“车企内卷,受惠最大的肯定是消费者,但如果车企只关注怎么降成本降车价,怎么压低供应商、经销商的利润,那么整车的品控和服务是否还有保障?车企还有没有精力持续投入到创新研发中?所以总的说,车企内卷让消费者获利没错,但也希望不要让一味地降价,使行业竞争变了味道。”

(文中人物均为化名)
据极目新闻

格力空调使用不到半年零件烧毁三次

商家:已维修,无法换新

近日,湖北的刘女士向澎湃质量观投诉平台反映,2022年5月,她在湖北省黄石市阳新县银燕电商商场,为自己的新房购置了一台格力家用中央空调。刘女士说,2023年10月她才入住新房,然而2024年1月至今空调三次烧毁外机主板,维修人员多次上门维修。最近一次是在2月8日,维修人员来到她家中更换了空调外机主板和压缩机。

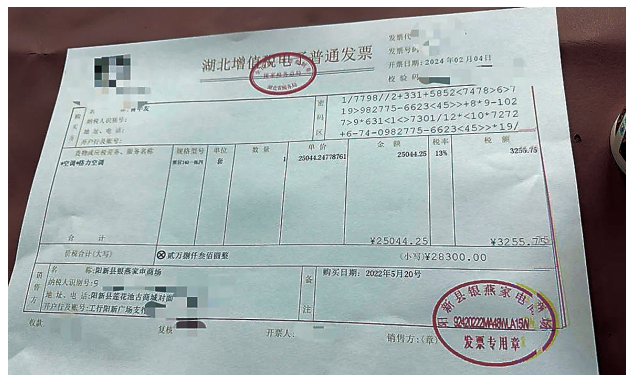
刘女士说,“此次维修后空调能够正常运转,但我认为这台空调外机像定时炸弹,质量没有保证。”刘女士表示,希望商家更换一台新的空调外机。但商家表示,商品已超过“三包”期限,无法更换。

消费者投诉:半年零件烧毁三次

刘女士提供的购买凭证显示,空调价格为28300元,销售方为湖北省黄石市阳新县银燕电商商场。刘女士称,她2023年10月才入住新房。今年1月初,

家中突然跳闸,当时她并未发现是空调外机主板烧毁所致,两天后才发现空调已无法使用,于是联系商家检修。

刘女士称,商家上门拆机检修后发现空调外机主板烧毁,需



要更换。半个月后,商家上门换上了新主板。但刘女士表示,维修后不久,空调外机主板再次烧毁并跳闸断电。接到刘女士反馈的半个月后,商家一直未上门解决。

刘女士告诉记者,当时临近

过年,湖北受冻雨灾害影响,天气寒冷。她联系商家称主板已经烧毁两次,符合更换外机的条件。商家回复她,因机器已经过“三包”期限,所以无法满足更换要求。对方表示已经找到故障问

题,并承诺会再次拆机维修。

事后,刘女士咨询了格力空调的售后客服。她说,客服人员表示,若同样的问题出现两次,空调维修后仍不能正常使用,是符合更换条件的,具体售后问题需与门店沟通,会对该问题进行

登记。

刘女士说,她反映问题后,商家请来黄石市的格力售后工程师又对家中的空调拆机维修,但外机主板换好通电后,同样立即烧毁,导致整屋断电。她再次主张更换外机,商家依然以不符合换机要求拒绝,并称会帮助刘女士更换压缩机,将联系武汉总部配货。2月8日,商家来到她家中拆机维修,更换了外机主板和压缩机。

刘女士说,“更换后空调能够正常运转,但我认为这台空调外机像定时炸弹,质量没有保证。”她想要更换一台新的空调外机。

企业回应:已维修,无法换新

3月3日,记者致电湖北省黄石市阳新县银燕电商有限公司。公司负责人表示,按厂家规定,一年以内有质量问题可更换,消费者购买的家电已超过包换期,公司是按照厂家保修有关

条例履行。针对《消费者权益保护法》关于“在保修期内两次修理仍不能正常使用的,经营者应当负责更换或者退货”的规定,前述工作人员称,后续会查询相关资料,了解清楚后再来沟通。

3月4日,记者再次致电湖北省黄石市阳新县银燕电商有限公司。公司负责人称,因师傅上门检修时判断有误,更换外机驱动板无效后,才发现是压缩机有问题导致驱动板烧毁,后续也为消费者更换了新的压缩机。对于刘女士反映的四次维修,该负责人表示消费者理解有误,并称从顾客申请保修到把问题解决,仅算产生了一次维修,且整个维修过程并没有向顾客收取额外费用,因此更换空调外机的诉求无法满足。

3月6日,记者致电珠海格力电器股份有限公司。售后专员表示,经用户协商,此事已达成一致,空调现在能够正常使用,且公司额外赠送用户一年延保,在保修期内都可以免费维修。

据澎湃新闻