

# 今年1月我市新增乘用车突破万辆,同比增长156%创历史新高 江门人买车过年“豪掷”超15亿元

开年的江门车市,火了。上周五,记者从市税务局了解到,今年1月我市新增汽车购置税完税乘用车(以下简称“新增乘用车”)10226辆,同比增长156%,创下近年来1月最高同比增幅,更是远超全国乘用车57.4%的同比增幅。

去年1月,我市新增乘用车数量还不到4000辆,今年1月却突破10000辆,为何开年车市能如此红火?

记者调查了解到,今年1月由于临近春节,许多消费者选择买车。换句话说,买车过年的消费大军,让江门车市火了一把。江门消费者有多豪?根据市税务局提供的数据显示,全市1月征税乘用车价格(以下简称“车价”)总和约14.49亿元,再加上车辆购置税、车船税、上牌费、保险费和精品费等在内的其他费用,江门人为了买辆新车回家过年,花费超15亿元。

文/图 江门日报记者 陆沿任



今年1月,买车过年大军让4S店热闹起来。



不少消费者到店就问有无现车。

## A 市民买车热情高 汽车成犒劳自己的礼物

广汽本田江门冠华4S店销售经理吴沃江表示,今年1月,在买车过年热潮的助力下,该店销量同比增长了两倍,取得了出色的成绩单。“今年1月,我们的销量不错,去年同期只卖出50辆,今年已经卖了150辆。”吴沃江表示,近年来,江门消费者买车过年的习惯日益突出。

“2023年1月,有7天是春节假期时间,所以销量肯定会比2024年1月少。但在少了一倍多的情况下,还是能体现出今年1月消费者强烈的买车欲望。”江门市汽车流通行业协会常务副会长张伟星透露,今年1月,很多到店买车的客户都是问有没有现车,有的话直接提车。如果要订车,客户也

要求要确保过年前可以交付。比亚迪江门广瑞王朝店市场经理区永雄也告诉记者,今年1月,遇到不少冲着提车过年而来的消费者,推动月销量达150辆。

一汽丰田江门永佳4S店市场经理林金鸣表示,经历了一年辛苦的打拼,打工一族或者生意人

都会选择在临近过年时,买一样相对贵重的礼物犒劳自己。以前,大家选择的通常是一块名牌手表、一部苹果手机。如今,随着人民生活水平的提高,汽车成了犒劳自己的最好礼物之一。“在买车过年大军的推动下,我们店1月的销量达160多辆,同比增长很明显。”林金鸣说。

## B 买车过年越来越“豪” 超400万元的法拉利成年货

2023年,江门全面实现“四个千亿”发展目标,地区生产总值4022.25亿元,成功争先进位,多项主要经济指标增速更是高于全省,其中地区生产总值增长5.5%,排全省第六,居民人均可支配收入增长5.2%。经济指标的向好发展,让江门消费者买车过年也“豪起来”。

根据市税务局提供的数据显示,全市1月新增乘用车突破10000辆,车价总和约14.49亿元。“约14.49亿元只是车价总和,消费者买车除了要付车

身价之外,还需要付包括车辆购置税、车船税、上牌费、保险费和精品费等在内的其他费用,累计超15亿元。换言之,为了买辆新车回家过年,市民花超15亿元。”张伟星说。

其中,车价在10万元及以下的有4550辆,占42%;车价在10万元以上的有5676辆,占58%。“不难看出,江门已经步入换车时代,价格贵的车型更受青睐。”张伟星认为,江门的消费者通常每7、8年会换一次车。2016年、2017年,

不少江门消费者购买了人生中第一辆车,如今这部分消费者已陆续开始换车。而在车价10万元以上的新增乘用车中,10万元到20万元之间的占七成。由此可见,江门的消费者买车过年时,最青睐中级车。“买车过年主要图个面子和享受,豪车太贵,经济型车又不够档次,所以消费者会首选兼具性价比和面子的中级车。”张伟星说。

值得一提的是,在1月的江门汽车市场,也不

乏百万元豪车的身影。今年1月新增的汽车当中,车价在百万元以上的豪车有26辆,其中价格最高的是车价达386.1万元的法拉利,光车辆购置税就高达38万元,这也意味着车主总花费超过400万元。看来,为了买辆倍有面子的新车过年,土豪们也是蛮拼的。“豪车无论品牌价值还是驾驶感受均高出普通车型一个档次,所以比较受换车者的青睐,市场需求旺盛。”一名业内人士说。

# 车市价格战“热辣滚烫” 新能源汽车“电比油低”卖断货

如果说春节过后,汽车市场最引人瞩目的事件,莫过于2024年车市首场价格战正式开打。

车市新一轮的价格战,可谓是“热辣滚烫”。

2月19日,比亚迪打响价格战“第一枪”,随后多个新能源汽车品牌跟进,纷纷发布降价海报。据记者不完全统计,在比亚迪官宣降价后,就有上汽通用五菱、长安启源、哪吒汽车、北京现代、别克汽车等车企跟进宣布相关车型降价信息,正式拉开2024年车市价格战帷幕。

曾经能尽早提车就是最大“优惠”的新能源汽车,为何出现降价的情况?对此,记者展开了调查。

文/图 江门日报记者 陆沿任

## A “电比油低”新能源汽车降价忙

2月19日早上,比亚迪在官方微博喊出“电比油低”口号,并推出秦PLUS/驱逐舰05荣耀版车型,其中,秦PLUS荣耀版DM-i版本5款车型,官方指导价7.98万—12.58万元,该价格意味着比亚迪插电混车型首次进入7万元区间。

随后,长安启源、哪吒汽车、上汽通用五菱的新能源品牌纷纷跟进降价,新能源车市从“油电同价”走向“电比油低”。如上汽通用五菱宣布旗下的五菱星光150km进阶版插电混车型起售价降至9.98万元,而该车型原来售价10.58万元,也即一次性降价6000元。

长安启源也打出“电比油低”的口号,旗下启

源A05售价下降至7.89万元起,而该车型官方指导价为8.99万元起。不仅如此,哪吒汽车也宣布多款主力车型降价,如哪吒X全系降价2.2万元,哪吒AYA全系降价8000元,哪吒S全系降价5000元。

值得注意的是,在哪吒汽车、比亚迪等新能源品牌对外宣布降价后,部分燃油汽车品牌也迅速跟进,将行业价格推向白热化状态。

如上汽通用旗下的别克品牌宣布将限时对部分车型降价优惠或置换补贴,其中别克君威、威朗Pro、昂科威Plus车型优惠幅度3.5万—6.5万元,紧凑型轿车威朗Pro在降价后价格也不

## B 电池成本降低 新能源汽车造车成本下降

那么,新能源汽车为何能降价不断?长城江门区域总经理甄健威分析,当前电池原材料的价格大幅下降,为新能源汽车产品降价提供了条件。根据最新数据,电池级碳酸锂已从此前的近60万元/吨的价格下探到现在的不到10万元/吨,而电池的成本通常占到纯电动车成本的40%及以上。“从新能源汽车的角度来看,随着碳酸锂价格下降,电池成本降低,造车成本也随着下降。”甄健威说。

另一方面,新能源汽车的市场竞争变得越来

越激烈,车企降价促销压力大。数据显示,2023年新能源汽车国内销量达829.2万辆,同比增长33.5%,虽保持同比增长,但增长幅度相对几年前已经明显放缓。江门的新能源汽车市场同样如此,2023年我市新增新能源汽车20728辆,同比增长25.8%,相比2022年我市新增新能源汽车同比下滑不少。

“与此同时,小米等新造车企业陆续加入并将推出新产品,小鹏汽车、特斯拉、蔚来等也均计划推出价格更低的产品,新能源汽车市场竞争无

## C 官降车型热销 有4S店卖断货

车企陆续调低售价,市场反响如何?记者走访了解到,官降品牌4S店人气旺,官降车型热销至卖断货。

上周日,在比亚迪江门广瑞王朝店,前来看车的人群络绎不绝。该店市场经理区永雄告诉记者,光是元宵节当天就吸引近100批客户到店看车,新上市车型秦PLUS荣耀版DM-i版已经卖断货。“很多人都是冲着新车而来,销售人员都快接待不过来了。”区永雄表示,在看车、购车的客户中,很多是原本打算购买10万元左右的燃油汽车的,在看到比亚迪打出“电比油低”的口号后就被吸引过来。

同样热闹的场景还出现在五菱汽车江门双新4S店。该店一名工作人员表示,官降车型五菱

星光150km进阶版插电混吸引许多消费者目光,自官降以来每天都卖出好几辆,目前已经卖到没货了。“目前我们已经紧急向厂家调货,以满足消费者的需求。”该名工作人员说。

“我本来订了一款落地价9万元的合资品牌轿车,但是这两天退了,觉得新能源汽车的价格更加实惠。这几天我跑了多家4S店对比了许多车型,觉得选择越来越多了。”在采访现场,前来看车的消费者罗先生对记者说。

不难看出,本轮汽车降价潮由新能源汽车率先打响,且集体瞄准了10万元以下的市场区间。这标志着,自主新能源汽车正式向合资燃油汽车这个价格区间发起了强冲击。

“在国内乃至江门汽车市场上,10万元左右

探到10万元以下区间。近日,吉利汽车旗下帝豪L-HiP龙腾版上市,共推出两款车型,其中新车入门版售价下调了2万元。



一些4S店官降车型卖断货。

疑进一步加剧。在这种情况下,新能源车企有着用价格换市场的冲动。”江门市汽车流通行业协会常务副会长张伟星说。

的A级车市场一直占据非常大的市场份额。此前,由于新能源汽车成本居高不下,该细分市场的多份份额长期被合资燃油汽车占据,致炫、飞度、轩逸等合资车型是该细分市场的热销品。以此次的降价潮为标志,新能源汽车比燃油汽车价格更低或将成为趋势。”甄健威说。

一名业内人士介绍,此次包括比亚迪在内,众多新能源车企的入门车型价格都下探到10万元以内,瞄准的就是“年轻人的第一辆车”,由此吸引许多原本打算购买燃油汽车的消费者转而选择新能源汽车,毕竟新能源汽车的用车成本更低。预计接下来的3、4月份,许多车企都将陆续推出换代车型,彼时的价格和品质“内卷”将更为激烈。

市区各大4S店  
迎来车辆检修保养高峰  
爱车保养  
最好提前预约



维修人员正在对汽车进行维修保养。



众多汽车在排队进行保养。

“现在大概有10多辆车在排队等候保养,需要您这边耐心等待一下。”上周日,在一汽丰田江门华通4S店,售后工作人员正在接待前来保养的客户。

今年春节期间,出游、返乡的市民很多。根据江门移动发布的《春节大数据报告》显示,春节期间离开江门的市民人数达78.27万人,同比增长43%。车子奔忙了一个假期,节后,当务之急自然是把爱车送去维修、保养。

上周末是春节假期后的首个周末,记者走访发现,市区各大4S店的车辆维修、保养迎来高峰期,其中前来进行钣金、喷漆的车辆比平时增加不少。业内人士提醒,节后保养对于长途驾驶的车辆很有必要,但最好提前预约,免得增加不必要的等待时间。

## 节后汽车 迎维修保养高峰

上周日,在一汽丰田江门永佳4S店的售后维修车间,40多辆汽车正在排队进行节后保养,该店市场经理林金鸣介绍,从上周六开始,保养的车辆开始增多。从两天的情况来看,该店日均接待汽车150辆,比平时增长约30%。

“今年春节假期,出游、返乡的车主比往年都要多。春节假期结束后,走亲访友或者自驾回老家车辆陆续返回市区。长途跋涉和风吹雨打等情况对车辆产生了一定的影响,很多车主为确保节后用车无忧,习惯性地到4S店开进4S店进行维修和保养。”林金鸣说。

随后,记者走访了位于江门市区的多家汽车4S店,包括比亚迪、广汽传祺、一汽丰田、广汽本田等,发现前来检修和保养的车辆均出现20%—30%的增长,扎堆排队进行保养的情况比较普遍。

“基本能做维修和保养的。”一汽丰田江门华通4S店服务部部长苏杰清介绍,上周末,他们店日均接待数十辆小車,迎来接待高峰。今年春节车主出行的意愿非常强烈,很多出行车辆为千公里左右的远行,这就让距离保养公里数还有一段路程的车辆提前凑够了条件。

节后到4S店的车辆中,除了做检测和常规保养的车辆外,事故车辆也比较多,尤其以刚肇事事故车辆居多。“从这几天的情况来看,做钣金喷漆的车辆比平时多不少,究其原因,在于今年春节天气好,很多市民选择自驾游,由于车流量剧增,行驶过程中难免发生剐蹭事故。”苏杰清说。

## 提前预约 能减少等待时间

“节后车辆保养高峰期将持续两周左右,建议车主朋友们在进店保养之前,最好提前两至三天预约,这样也有助于4S店提高工作效率。”长城江门区域总经理甄健威表示,现在的4S店都有电话预约服务,车主们在保养前可以先打电话预约。这样到4S店后,便能够享受优先保养的服务。预约工作不用花费太多精力,却能大大减少等待时间,这样就不会耽误车主用车了。

雪佛兰江门汇通4S店售后经理孙涛则认为,周末肯定人最多,如果都挑这个时候来保养,肯定要排队,车主最好避开周末,错峰保养。如果不是什么大毛病,例如像钣金、油漆等的维修,可以延后维修时间,等过了这段保养高峰期再进店维修,这样可以保证得到及时的服务。

(文/图 江门日报记者 陆沿任)



新能源汽车纷纷降价。