



豪车扩军

逆势上扬,南京迎来新一轮豪车扩张潮

虽然大环境不好,南京豪车市场却有回暖的迹象 (资料图片)



销量增幅同比下降80%,增速从80%掉到如今的8%,这就是中国车市的豪华车在今年第一季度交出的成绩,但同时,南京的经销商们对这个数字似乎并不在意,记者近日获悉,包括宝马、奔驰、捷豹路虎在内的诸多豪华品牌都有今年在南京新开设经销商的打算,在经历了2012年的沉寂之后,这些主流豪华品牌又在南京推起了新一波的扩张大潮。

豪车增速正在急刹车

根据最新统计数据,今年一季度,中国豪华车市场增幅只有8.34%,出现快速萎缩的状况。相比去年一季度,销量增幅同比下降80%。业内人士分析认为,从今年年初起,中国政府严抓公务用车使用和严控奢侈消费等举措,使得整体社会舆论和政府诉求对豪华车消费产生了很大的影响。

对众多豪华车企来说,中国市场曾是毋庸置疑的“香饽饽”,增长幅度一直居高不下:2010年,国内豪华车市场增幅高达80%;2011年,在整个中国汽车市场仅有4%增幅的情况下,豪华车市场依然大涨40%。

各个豪华车企普遍出现降温,即便像奥迪、宝马、沃尔沃等取得一定销量增长的企业,增长幅度也大不如前。今年1到4月份的数据显示,宝马在华销量为11.82万辆,同比增长17.8%;奥迪14.15万辆,同比增长13.9%;沃尔沃为1.85万辆,同比增长27.6%。而去年同期,宝马、奥迪的增长率分别高达35%和41.4%。

南京豪车市场形成扩张潮

据了解,南京目前至少有3家以上的豪华品牌经销商正在筹建中,包括宝马、奔驰在内,相比2012年南京只有少数几个二线豪华品牌开店,今年这一波潮流是南京市自2010年以来的第二波豪车扩张大潮。

不过从布局来看,新开的网点基本都是远离市区,以东麒路、浦口甚至汤山地区

为主,经过多年积累,这些地区已经有了数量可观的豪车保有量及潜在消费者。新店开业后,这些地区的车主与准车主们可以享受到更加便利的服务和购车。

南京市场潜力依旧很大?

为何在全国的豪车市场一片下跌声之时,南京经销商们却选择了迎难而上呢?其实任何汽车品牌新开设经销商都不是单方面行为,都是车企与代理商经过充分调研与商议之后的结果。南京一下子开出这么多新的豪车经销商,说明南京豪车市场的潜力。

宝马是此次扩张潮的先锋之一,宝马品牌目前在南京有三家授权经销商,在豪华品牌中仅次于奥迪,但是宝马近年来的增速都超越了奥迪,南京宁宝总经理曾告诉记者,他们估算的宝马品牌在南京豪车市场占有率约有27%左右,这个数字还在不断增长,而宁宝去年已经完成了2700辆的优异成绩。

即将在浦口开业的第四家宝马授权经销商人士透露,从目前市场环境来看,南京地区的宝马保有量已经达到30000辆左右,而浦口乃至整个江北地区近几年的豪车数量在急速上升,确实该有一家能够为江北车主和消费者提供更加便利服务的经销商了。

此外,随着换购大军人数的不断增加,很多原本拥有20万元左右中级车与中高级车的车主,往往都会步入30万元以上的豪华车行列,这也是被豪华品牌所认定的市场潜力来源之一,所以从目前情况来看,豪华品牌的建店指标依旧是投资人眼中的优质资产。

悦然纸上

豪车奢侈税:傲慢与偏见

一个幽灵,税务的幽灵,在豪车经销商头顶游荡。

“幽灵”来自坊间的一则传闻:国家可能将对售价高昂的超豪华汽车开征奢侈税。关于税率,流传最多的一种说法是“对扣除增值税后价格在170万元以上的豪华车,征收20%的奢侈品消费税。”

20%!这可不是小case!一辆300多万元的顶配保时捷PANAMERA要被征税近70万元,差不多能够买一辆自家的入门车型CAYMAN了。

对于这个消息,业界不出意料地出现了两种截然不同的态度:以宝马奔驰奥迪为首的主流豪车品牌并不在意,不少经销商表示,按照现在豪车的价格线来看,170万这个门槛已经属于很高的级别了,一般的豪车品牌都只有部分车型的顶配版才能达到这个价格,比如奔驰S600、宝马760等,这些车型本来就不属于能够创造大量利润的车型。交点税,无所谓。

而对于一些起步价就超越这个数字的超豪华品牌来说,这一道奢侈税的门槛修建起来之后,日子可能就不那么好过了。像法拉利、兰博基尼、劳斯莱斯、宾利这样动辄三五百万的车,一下子增加的近百万元奢侈税并不是所有买家都能欣然



接受的。汽车之家创始人李想在微博上甚至做出了超级豪车品牌4S店将生不如死的预测。

也许有人会说,能买得起这些奢侈品牌汽车的买主不会在乎这20%的奢侈税,但李想同样调侃道:买不起的人都会这么想的。

开豪车的未必傲慢,税务部门对开豪车的也未必有偏见,但是,奢侈税的开征,会不可避免地让人产生劫富济贫的联想。

奢侈这玩意听上去确实是一件让人肉疼的事,中国目前的奢侈品消费已经达到了全球28%的份额,高居第一,国人的平均收入水平还没有达到这个高度,打击奢侈之风符合古训。

但反过来,奢侈品也是经济文明发展到一定时期的必然产物。在一些发达国家,奢侈品消费税都有悠久的历史,在美国3万美元以上的汽车就要加收10%的奢侈品税了。

2006年消费税调整时,豪车市场疯狂的一幕还历历在目,当时车辆消费税提高的消息公布之后,豪华车的库存基本都被抢购一空,而这次20%的重税,想必会让不少打算购买起豪华车的买主提前行动,各位起豪华4S店的总经理们,Are you ready? 徐悦

采访后记

消费者将成为受益者

这一波新的豪华品牌扩张潮,对南京消费者来说,算得上是一件好事,因为同品牌经销商之间的竞争十分简单,比的就是价格与服务,有了新的竞争者加入,势必会引发同品牌经销商之间更加激烈的竞争,以往一家独大的时代已经一去不返,在这一轮的扩张之中,豪华品牌的身段又或将再放低一级,在比拼产品、服务、价格的同时,消费者将从中获益。

张瀚中

凯迪拉克:
核心国产化使中国消费者年轻30岁?
B18

上海大众:
长沙八工厂加快重组效应?
B18

吴冰:
雪佛兰坚持为年轻人造车
B20

体验营销:让用户买车更便捷
——访一汽-大众南京协众店市场总监卞飞
B21