

同一天,两家车企“一涨一降” 新能源汽车开启价格“混战”?

2月10日上午,特斯拉官方宣布,Model Y后轮驱动版从原来的25.99万元,调价为26.19万元,涨价2000元。提车时间也从原来的1-4周增至2-5周。特斯拉本次涨价被不少人称作“不按套路出牌”,因为距其上次大规模降价仅时隔一个多月。

而在同一天下午,比亚迪发布了新一代“秦”PLUS DM-i,对比老版,新款的指导价全面下调,最高下调1.4万元。

开年一个多月,新能源车领域就在一片直接或间接的降价中开启了“混战”……

制图 / 高翔

事件

同一天 两家车企“一涨一降”

作为特斯拉国产车型的销冠,在去年上海工厂交付的71万辆车中,Model Y的交付量超过45万辆。从乘联会发布的数据来看,2022年12月,特斯拉以-40.6%成为当月销量跌幅最大的新能源车品牌,而到了今年1月,特斯拉以6.6万辆的预估销量,完成了同比、环比双增长。特别是降价到22.99万元的Model 3,1月销量同比增长323.7%——不得不说,这波降价为特斯拉赢回了局面。

但谁也没想到开门红后,特斯拉会选择逆向操作。2月10日,特斯拉官方发布涨价消息。消息称,本次涨价仅针对Model Y的基础款,双电机长续航版、高性能版以及Model 3全系车型暂未有价格调整。同时,目前Model 3全系车型的预计交付时间还是保持原来的1-4周。

与之形成对比的是,2月10日下午,特斯拉的“老对手”比亚迪举行发布会,官宣了新一代秦PLUS DM-i冠军

版售价区间为9.98万元至14.58万元,入门版和顶配版车型相比老款分别下调1.4万元和0.8万元。

发布会后,不少网友认为比亚迪将凭借秦的性价比,对A级轿车市场形成巨大杀伤力。也有人感慨,它终究是顶不住压力降价求生存了。

回顾

特斯拉降价 “逼”得一众品牌跟风

此次涨价前的一个多月,特斯拉大幅降价曾给新能源汽车圈带来“地震”。

1月6日,特斯拉国产车型全系降价,Model 3和Model Y价格均创新低。其中Model Y系列降价幅度较大,Model Y后轮驱动版降至25.99万元起售,降价2.9万元;Model Y长续航版起售价降至30.99万元,降价4.8万元;Model Y高性能版起售价降至35.99万元,降价3.8万元。

特斯拉降价后,摆在众多新能源车品牌前的问题就是“跟还是不跟”。不过面对这个“灵魂拷问”,一些品牌并没有犹豫太久。在一个月内包括小鹏、问界、埃安、

蔚来、极氪、飞凡等多家车企均采取了降价或优惠措施。

1月13日,AITO宣布多款车调价,最高优惠3万元;1月17日,小鹏汽车宣布调整旗下G3i、P7、P5多款车型的指导价格,降价幅度为2万至3.6万元。2月8日,理想L7正式上市,在仅做少许改动的情况下,价格下调2万元。

2月10日,记者从宁波埃安门店了解到,本月底前埃安的多系列均有5000元/台的现金优惠以及3年0息和超低首付的政策。“优惠是从2月1日开始实行的,效果还不错,目前大概带动了30%左右的销售增长,进店客户也比1月有明显增加。”一位门店相关负责人说。

尽管没有大肆官宣,但在新款发布之前,比亚迪在销售端也已经在“悄咪咪”执行优惠了。宁波市鄞州区一家比亚迪门店工作人员说,目前店里的车型有3000元至10000元不等的现金优惠。“目前优惠最多的是即将出新款的秦,有1万元左右,带动的销量挺好的。”这位工作人员说。

两相对比下,造成这种局面的特斯拉宣布涨价,也让消费者感慨摸不准“带头大哥”的脾气。

分析

国内车企是否跟随涨价?

为什么降价一个多月,Model Y就出现了价格回升?主要是因为这款车型“卖爆了”,在降价之后订单量激增,成为了特斯拉促销量的“主力军”。

记者春节期间走访特斯拉线下体验店,相关工作人员表示,降价之后Model 3卖得很好,但卖得更好的是Model Y,因为它更适合家庭出行。

中欧协会智能网联汽车秘书长林示表示,从特斯拉的交付周期来看,Model Y此前是1-4周,目前变成了2-5周,而

Model 3还是1-4周,等于说Model Y的订单增幅是最大的。

此前特斯拉降价引发国内多家车企跟随。那么这次国内车企是否会跟随特斯拉涨价?业内人士普遍预计不会有其他新能源品牌跟随涨价。

实际上,无论是选择降价还是涨价,都受汽车的销量影响,特斯拉Model Y车型在海内外的热销是它涨价的底气所在。但从1月销售数据来看,国内车企除比亚迪和理想之外,大都出现了销量同比

下滑的情况。在降价尚未取得明显促销成效的情况下,此前降价的车企是否有底气把价格涨回来,仍需要打上一个问号。

湘财证券研报认为,2023年起中国新能源汽车购置税(国补)完全退出,影响金额较大。然而,现阶段中国车企竞争压力大,车企对于涨价持谨慎态度,预计车企会在很大程度上承担补贴退出影响。预计2023年起中国新能源汽车涨价基调是温和的,以此来呵护消费者购车热情。

延伸

“混战”或“烧”到燃油车界

对比去年12月新能源车品牌销售数据不难看出,不少新能源车品牌1月的销售数据都有大幅下降,除去春节因素,特斯拉打出的“降价牌”绝对产生了重大影响。

据乘联会预测,2023年中国新能源乘用车销量将达到850万辆,渗透率将达36%。而面对目前消费者相对保守的大

宗消费意愿,不少业内人士认为价格“混战”或将持续。

“尽管这两年国产品牌也一直在成长,但就目前新能源车界的情况看,特斯拉的话语权还是很足的。所以它的价格变动势必会导致一系列连锁反应,特别是销量较大的国产品牌会马上在数据上有所变化。”业内人士陈毅说,对于整个

汽车销售界来说,今年都会是一个刺刀见红的“血拼之年”,价格战、洗牌等情况或许都将发生。此外,不仅是新能源车,一些在“同一价格圈层”里的燃油车,也将会被波及,甚至一起加入价格战以图“以价换量”。

综合宁波晚报微信公众号、证券时报微信公众号

连续13周净流入 北向资金爆买“中字头”股票

数据显示,上周北向资金净流入A股达29.33亿元,其中周四净流入121亿元,其余四个交易日均为净流出状态。虽然上周北向资金流入A股力度放缓,但是依然保持着周度连续净流入态势。

数据显示,从2022年11月7日以来,北向资金已经连续13周净流入A股。其间净流入A股最多的一周在2023年1月16日-20日,金额达485.13亿元。

从月度看,2月以来,北向资金净流入A股83.54亿元,而1月净流入金额达1412.9亿元。

据方正证券研究,自2014年开通以来,在北向资金大幅流入后的次月,成长风格的平均涨幅最高,约3.7%;消费风格次之,涨幅约2.9%;金融、周期风格涨幅靠后。从行业上看,社会服务、电力设备和电子的涨幅靠前,平均涨跌幅分别达到5.6%、5%和4%;地产、建筑装饰和银行表现靠后,平均涨跌幅分别为-0.5%、-0.3%和-0.1%。

数据显示,上周沪股通通道共计增持了321只个股,其中增持数量最多的前10只个股为中国联通、中国铝业、大唐发电、中远海控、中国平安、长江电力、保利发展、中国中车、包钢股份、中国石化,增持数量依次为5054.87万股、4200.02万股、4101.82万股、3191.45万股、2704.23万股、2522.21万股、2428.48万股、2396.78万股、2383.15万股、2297.10万股。从上述数据看,上周北向资金重点看好“中字头”股票。

据中国证券报

白|杰|品|股|

活水回归

问:上周五沪指低开,盘中探底回升,收盘下跌,你怎么看?

答:市场上周五集体小幅回落,盘面上个股涨少跌多,旅游酒店、食品饮料板块表现较好,北上资金净卖出约34亿元。截至收盘,两市涨停21只,跌停5只。技术上看,沪深股指均收于5日均线之上,两市合计成交8928亿元环比略减;60分钟图显示,各股指均收于5小时均线附近,60分钟MACD指标仍保持金叉状态;从形态来看,在成交的制约下,市场依旧维持震荡,毕竟当前箱体正好位于去年七八月的成交密集区,以目前市场换手尚不足以突破,后市仍将反复拉锯。期指市场,各期指合约累计成交、持仓均减少,各合约负溢价水平整体略有增加。综合来看,2月市场平均成交比前两个月增加近20%,证监会发布《证券公司场外业务资金服务接口》等4项金融行业标准,1月新增信贷近5万亿元创历史新高,种种迹象表明资金“活水”正在逐步回归,A股年内高点绝不会仅限于此。

资产:上周五按计划持股。目前持有华创阳安(600155)99万股、新希望(000876)38万股、红宝丽(002165)145万股、越秀资本(000987)88万股、好太太(603848)18万股、曼卡龙(300945)12万股、丽人丽妆(605136)18万股。资金余额2293959.74元,总净值33156359.74元,盈利16478.18%。

周一操作计划:越秀资本、华创阳安、丽人丽妆、好太太、曼卡龙、红宝丽、新希望拟持股待涨。 胡佳杰