

新车定价普遍偏高

汽车

浣涓

鎏賤龔浜庸緇2008/03/17 13:40

铂锐18.2-22.7万元、新威驰9.5-12.7万元、逍客16.78—21.98万元——今年上半年，三款重量级新车相继宣布了最终的市场售价。随之而来的，是此起彼伏的质疑声。记者在Google上输入“新威驰定价过高”、“逍客定价过高”、“铂锐定价过高”，分别得到了约671000项、21400项、25600项的相关查询结果，这足以说明消费者对新车价格的高度关注。今年新车定价普遍偏高吗？它将给车市带来怎样的变迁呢？

厂家：新车定价并不高

对于新车定价过高的说法，所有接受采访的厂家都不认同。

一汽丰田相关高层表示：一款新产品的推出，所有制造商都是很慎重的。尤其是在目前竞争如此激烈的情况下，厂家更是如履薄冰。新威驰的定价至少在半年前就已开始酝酿。在价格公布之前，大量的市场调查和对比分析必不可少，大大小小的会议不下几十次，最终出炉的价格是经过反复修改的结果。一汽丰田认为，新威驰的定价不仅物超所值，而且在同级细分市场也很有竞争力，这主要来源于三个支撑点：丰田品牌效应、双VTEC发动机和全新简酷时尚造型。

对于逍客定价过高的呼声，东风日产市场传播部一名工作人员甚至有点“愤怒”，他称：作为东风日产最新推出的跨界车型，逍客不仅有时尚动感的外表，而且拥有同级车中独有的CVT变速器和超高的性价比配置，因此，不存在定价过高的问题。

他认为，如今，一款新车上市，无论是网友还是媒体记者都会按照自己的想法，“主观”地预测价格，比如，前段时间在网上就流传“逍客预计价格为14—18万元”，这在很大程度上给消费者以极高的心理期待。而当厂家正式公布价格后，前后的落差让大家在心理上明显不适应，遂产生失望、埋怨、不满等情绪。这些预测往往会成为一种误导，既是对消费者的不尊重，也是对厂家的一种伤害。

业内：成本压力 车价可能“暗涨”

“在钢材、石油等造车原材料价格居高不下，以及银根紧缩、人力成本和物流成本都大幅增加的背景下，今年汽车制造商在价格上都将承受巨大压力。”北京北辰亚运村汽车交易市场总经理苏晖表示，“07年所有商品都在涨价，只有汽车在降价。因此，汽车长期降价不符合经济规律。理论上汽车有涨价的必要，否则，没法解释现在的经济现象”。

“然而，对目前车市而言，中国多数准车主的消费能力与消费观念仍处在初级阶段，价格成了买车的首要标准。因此，对于车价这个最敏感的因素，所有生产厂家都十分谨慎，不敢贸然提高已上市车型的售价，充当‘出头鸟’。走错一步棋，就有可能全盘皆输。国内就出现过好几例因一款车销量不佳而影响整个品牌的市场份额，从此一蹶不振的事例。

面对现实，一边是制造成本不可避免地上升，另一边则是消费者习惯性的降价期待，双重压力下

，厂家除了千方百计在制造过程中削减成本（如人力成本、物流成本）外，将新车的定价相应提高，以抵消原材料等制造成本的上涨比例，这种‘暗涨’显然是最有效的明智之举。在这种‘合情合理’的市场环境下，我们也就不难理解，今年新车的普遍身价都有了不同程度的‘上扬’。”成都百翔汽车董事长韩方根如是说。

预测：高开低走 车价年底要降

“为了在激烈的市场竞争中保持产品的持续竞争力，除了推出新车型或者改款车型外，在价格和配置上做文章也是常用的手段之一。所以在新车上市时，所有厂商都会给日后留有一定的价格调整区间，将价格相应提高，正所谓‘高开低走’。”贾新光表示：“此举一方面减轻了厂家自身的成本压力，也为在下一阶段的市场竞争中处于主动地位打下了基础。一般而言，新车效应会持续6到8个月，此时，竞争力就会依次衰减，进入年底，在冲量的压力下，之前‘高定价’的‘弹性’优势就有了用武之地，降价潮也就顺利成章地涌现了。”