

零售均价逐年攀升,上半年买车比5年前贵近4万

每经文

车市“内卷”下,降价成为各大车企提升销量、抢占市场份额的重要手段之一。

但在日前,全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树发文指出,虽然国内乘用车市场普遍降价,但乘用车零售均价却越降越贵。

乘联会数据显示,2019年,国内乘用车零售平均价格为14.2万元,2020年为15.3万元,到2023年零售均价提升至16万元。而2024年1—6月,国内乘用车零售均价更攀升至17.9万元,较2019年上涨了3.7万元。

“因为混合动力汽车和增程式汽车的价格较高,形成结构性拉动,同时传统燃油车高端化也带动了平均价格的上涨。”崔东树解释称,2024年,车市消费结构高端化特征进一步

强化。

乘联会数据显示,2019—2023年,20万—30万元乘用车零售占比从10%提升至16.3%,30万—40万元乘用车零售占比从6.4%提升至10.6%,40万元以上乘用车零售占比从1.7%提升至3.2%。2024年上半年,20万—30万元乘用车零售占比达到16.9%;30万—40万元乘用车零售占比为11.6%;40万元以上乘用车零售占比达到3.6%。

“这主要得益于中国汽车品牌持续向上发力高端市场,带来的新能源乘用车高端化发展趋势明显。”崔东树认为。

为改变高端车市场被海外品牌占领的市场格局,中国汽车企业发起了一轮又一轮的向上攻坚,纷纷推出中高端新能源品牌。乘联会数据显示,在国内40万元以上高端车型中,高

端新能源车销量占比从2019年的10.5%提升至2023年的29.5%。到2024年上半年,高端新能源车占比达到42.5%,较2019年提升了32个百分点。

区别于20万元以上乘用车零售占比提升市场表现,5万—10万元乘用车零售占比呈现出逐年缩减态势。乘联会数据显示,2019—2023年,5万—10万元乘用车销量占比从30.5%减少至17.2%。到2024年上半年,5万—10万元乘用车销量占比仅为15.5%,较2019年减少了15个百分点。

而主要以微型电动车为主的5万元以下乘用车零售占比则呈现出“前升后降”的态势。数据显示,5万元以下乘用车零售占比在2019年和2020年均均为2.3%,到2022年提升至4.1%,到2023年开始下滑至3.2%。到

2024年上半年,5万元以下乘用车零售占比仅为2.5%。

崔东树表示,从国内乘用车销售结构分析看,入门级车型市场萎缩,中低端购买力不足。

从自主品牌出口的海外市场零售数据来看,A0级小型电动车占比曾达到近50%,是自主品牌出口的主力,上汽等自主品牌小型电动车前期在欧洲表现较强。但到今年6月,新能源车出口8万辆,环比下降15.2%,占乘用车出口总量的21%。其中,作为核心主力的“A0+A00级”小型纯电动车出口占自主品牌新能源车出口总量的27%,较去年同期的56%下滑了29个百分点。

崔东树认为,行业亟需引导电动车小型化的财税政策,鼓励小微电动车发展,助力中国电动车可持续地走向世界。

解读蔚来汽车的浙江样本——

浙江销量突破10万辆,高端纯电市场前景可期

木易 文/图

“得浙江者得天下”,浙江作为中国经济最活跃的省份之一,是公认的汽车消费大省。曾经作为中高级车市场风向标的浙江,如今也成为了新能源汽车市场的风向标,新能源车销量全国占比超过10%,多家造车新势力企业在杭州的上牌量都位居全国中心城市前三名。

浙江的新能源车消费群体有哪些特点?浙江的新能源市场消费环境如何?7月24日,为庆祝10年时间在浙江突破10万辆销量,新能源汽车头部品牌之一的蔚来汽车在杭州国际博览中心举办盛大的车主互动活动,并揭晓了多个关键数据,成为解读浙江新能源汽车市场的珍贵样本。

10年10万辆 浙江消费者勇于尝鲜

活动当天,近1000位来自省内11个城市的蔚来车主,与蔚来创始人李斌、蔚来联合创始人秦力洪一起,共同见证了蔚来在浙江高端纯电汽车市场达成的里程碑时刻。

浙江就此成为蔚来在全国34个省级行政区里,率先销量突破10万辆的省份。以浙江

为代表的长三角城市群,是主流市场消费的风向标,蔚来在浙江实现10万辆销量,不仅仅代表了浙江本土的区域性成绩,同时意味着蔚来坚持走的“高端”和“纯电”路线越来越被主流消费市场所认可,这在整个中国高端纯电市场意义深远。

蔚来品牌诞生于2014年11月,并在2018年正式进入浙江市场。从最初只有一款车型,到目前全系拥有9款新车在售,蔚来在浙江一直占据着“30万元以上纯电市场”的销量领先位置。终端零售上险量数据显示,在浙江市场,30万元以上纯电汽车的销量中,每3辆就有1辆是蔚来。

在省内不同城市中,蔚来车型的市场表现也各有亮点。杭州是全省蔚来ES8卖得最好的城市,在杭州中大型高端纯电SUV细分市场中,蔚来ES8市占率近30%;温州是全省蔚来ES6卖得最好的城市之一,在30万元以上高端纯电市场中市占率高达48.7%;嘉兴则是全省蔚来ET5和ET5T双车市占率最高的城市,在中型高端纯电轿车市场中,ET5+ET5T双车市占率超50%……

据最新的蔚来用户调研数据反馈,蔚来浙江用户中,企业主占比显著高于全国其他地区。浙江消费者勇于尝鲜,排名第一的购车动

机为“体验新能源科技与智能”,由“BBA增换购”的比例高达46%。

浙江的消费者乐于参加社群活动。蔚来杭州区域总经理樊宏银介绍说,蔚来在浙江拥有非常活跃的用户社区,10万名蔚来用户中,有30个官方车友会,超过2200位车主志愿者,活跃在蔚来社区大大小小的活动中。仅2024年上半年,蔚来在浙江就举办了近7000场用户活动,覆盖公益、运动、科技、自驾、露营、手作、亲子等活动类型。

浙江消费者也更乐于奔赴山海。蔚来浙江用户累计行驶里程数超过37亿公里,在全国所有省份中,浙江的蔚来用户累计行驶里程数最多。

10万辆背后 日益便捷的新能源车使用场景

蔚来最初出圈受到美誉的是可以媲美海底捞的服务。“曾经有人担心,随着用户的增加,会不会服务跟不上,导致用车不方便。现在不会再有人质疑这个问题。”蔚来集团助理副总裁马麟感慨。

截至今年7月23日,蔚来在浙江已布局超过122个售前及售后门店,有25家蔚来中心,70家蔚来空间、16家蔚来服务中心,11家蔚来交付中心,是浙江省内高端品牌在售前售后网络拓展上最强的品牌之一,门店如同毛细血管一般,渗透到城市的各大地标商圈和传统汽车城中,包揽了意向用户的核心看车选车场景。

10万台达成的背后,是蔚来在我省持续的基建投入。目前,蔚来在浙江累计布局358座换电站,348座充电站(含2132根充电桩),接入第三方充电桩86824根。

“截至7月23日,浙江蔚来用户换电累计达近780万次,在全国所有省份中,浙江的蔚来用户累计换电次数最多,约占全国累计换电次数的1/6,一方面彰显了蔚来在浙江的用户保有量之高,另一方展现了浙江用户对换电体验的认可。”樊宏银说,蔚来在浙江布局了88座高速换电站,意味着每隔112公里,蔚来用户就能在高速服务区找到换电站。“平均每2个服务区就有一家蔚来换电站,浙江蔚来用户没有里程焦虑。”

据介绍,在江浙沪皖长三角地区,蔚来已累计布局超过900座换电站,江浙沪92座城市之间想走就走。同时,搭建150度超长续航电池包的蔚来车型,单块电池最高续航里程已经突破1000公里,配合便捷的换电网络,3分钟便可“满电出发”。

产销两旺 浙江提速新能源车发展

从市场面看,早在2023年6月底,我省新能源汽车保有量就达到165.2万辆,占全国(1620万辆)的比重超过十分之一,位居全国第二。

从产业链看,2023年,浙江整车产量152.2万辆,其中新能源汽车产量首次突破60万辆,渗透率提升至43%。

产销两旺,浙江新能源汽车发展势头迅猛。

按照《浙江省加快新能源汽车产业发展行动方案》规划,到2025年浙江新能源汽车年产量将超120万辆,占全省汽车生产总量的比重超过60%,占全国的比重在10%左右。

近日,我省针对换电站基础设施的布局,也推行了不少利好方案。浙江省发改委和浙江省能源局关于印发《浙江省高质量建设换电基础设施专项行动方案》中提及,积极推动换电基础设施发展,拉动扩大新能源汽车消费;计划到2025年,全省建成换电基础设施不少于600座;到2027年,全省建成换电基础设施不少于800座;全省大中城市建成区实现换电基础设施全覆盖,基本建成适度超前、布局合理、功能完善、融合发展的充换电基础设施网络。

马麟透露,蔚来在浙江市场的换电布局也将持续加密。8月,浙江首座蔚来第四代换电站将正式上线,支持多品牌、多车型自主换电,为蔚来、乐道及合作伙伴用户带来全面升级的换电服务体验。同时,预计今年第四季度,蔚来将在浙江完成换电站的“县县通”部署,每个县都要有至少一座换电站,成为全国最早实现蔚来换电站“县县通”的省份之一。

浙江10万台的达成,是蔚来汽车全新的起点,也是浙江新能源市场发展的生动解读。

