

年末临近 石家庄车市再掀促销潮

在以旧换新补贴政策 and “双 11” 促销双重推动下 11 月车市持续向好

“抢跑‘双 11’，年末底价提前享”……时间刚进入 11 月，类似的“双 11”宣传促销海报、条幅便充斥于石家庄各家汽车 4S 店门头。记者日前在石家庄车市采访发现，今年车市的“双 11”似乎更热闹一些，从豪华品牌到经济型轿车，从新能源汽车到传统燃油车，各家车商纷纷推出各种各样的促销措施，力求在“双 11”期间为消费者带来购车实惠，同时也希望在今年的最后一个季度能够冲刺销量，为 2024 年画上一个圆满的句号。

车商围绕“双 11”进行促销

近日记者在石家庄长安汽车园、裕华汽车园走访发现，在“双 11”到来之际，石家庄很多 4S 店都举行了各种各样的促销活动，有现金优惠，有贷款利息补贴、礼包赠送等形式。“抢跑‘双 11’，年末底价提前享”“国补省补厂家补贴，还享现金优惠”“预交门票 11.11，抵 1111 现金”等这些围绕“双 11”的主题宣传促销口号随处可见。

一家 4S 店的销售经理向记者介绍，“双 11”当天店里将举行“盛惠‘双 11’好车节”活动。从现在到月底，除了车价优惠之外，该店还推出了丰富多彩的“好礼”活动，比如订车礼、下订礼、粉丝专属礼、关注礼以及分享礼等，目的是通过多样化的奖励机制激发消费者的购车热情。一家新能源汽车 4S 店的销售顾问告诉记者，今年“双 11”的促销力度比往年大，促销活动一直持续到月底，凡是订车的顾客都可以参与砸金蛋活动，有机会赢取手机、平板电脑等高端电子产品。

在浓郁的促销氛围中，记者看到很多汽车 4S 店顾客络绎不绝，他们都想利用“双 11”的促销时机来体验、精心挑选他们的理想车型。在一家汽车 4S 店，郭先生经过一上午的细致试驾对比，确定了自己的购车意向。他对记者说，来之前已经在家做了不少“功课”，感觉现在的车价差不多到底了，现在订车还能赶上领取置换补贴。这家 4S 的销售人员对记者说，相对于上半年，现在很多主销车型的优惠力度非常大，以帕萨特为例，去年这时候的行情是 20 万元左右，现在各种优惠补贴算下来不到 16 万元即可购买。

据了解，国家报废补贴政策 and 河北省的置换补贴政策将在年底到期，现在很多以旧换新的消费者都在抓紧最后的时间购车。

十余家品牌降价促销

为了进一步维持“金九银十”的市场热度，冲刺全年销量目标，自 11 月 1 日起，多家车企以“双 11”为主题推出了包括“零首付、零利息、限时一口价”在内的一系列促销活动。据记者不完全统计，目前已有 10 多个知名汽车品牌公布了降价促销的消息，优惠力度之大、覆盖范围之广令人瞩目。这一轮降价促销不仅涵盖了多款热销车型，还涉及到了新能源汽车、豪华车等多个细分市场。

上汽集团在 11 月 1 日发文称，旗下智己、荣威、飞



■销售人员(中)向顾客介绍一款汽车。新华社记者 陈思汗 摄

凡、MG、大通、五菱、宝骏、奥迪、大众、斯柯达、凯迪拉克、别克、雪佛兰 13 个整车品牌的百余款车型参与促销活动，在叠加以旧换新补贴后，整体优惠幅度可达五至八折，最高优惠可达 12 万元。同时上汽集团还特别推出了 300 多辆“限量彩蛋车”。

一汽 - 大众旗下多款车型在“双 11”期间也进行了大幅促销优惠。在 11 月 1 日到 11 月 17 日期间，购买宝来、探岳、迈腾等车型可享限时一口价，三款车限时售价分别低至 7.98 万元起、13.98 万元起、13.98 万元起。此外，一汽 - 大众还打出“全系首付 0 元起，月供低至 23 元起”的促销政策。对 11 月份购买灵悉 L、英仕派、CR-V、思域车型的消费者，东风本田提供了限时优惠政策，叠加享受以旧换新补贴，最高可达 2 万元。其中，思域限时综合优惠 4.1 万元，CR-V 限时综合优惠更是高达 5 万元。自 11 月 1 日至 11 月 30 日，一汽丰田对格瑞维亚、亚洲龙、普拉多、皇冠陆放、RAV4 荣放全系燃油及 HEV 车型提供以旧换新补贴 + 厂家补贴，综合最高可达 2.3 万元。

进入 11 月，吉利汽车也推出了新的促销措施，11 月 1 日 - 11 月 30 日购买星瑞东方曜、星越 L 东方曜、第 4 代帝豪、帝豪 L HiP、星瑞、博越 L、豪越 L 尊享款等车型可享吉利最新优惠政策，以旧换新补贴最高 4.7 万元。以第 4 代帝豪为例，旧车置换补贴最高可达 3.4 万元，优惠后起售价仅为 5.09 万元。

此轮降价促销活动，除了上述多家汽车品牌外，东风

日产、广汽本田、广汽丰田、长安马自达、MINI 等品牌都相继推出了“双 11”期间的促销措施。

价格战或将持续到年底

采访中记者注意到，今年“双 11”车商的降价促销特点是，除了原来价格基础上直接降价外，很多车商采取了价格之外的促销方式，比如利用汽车金融，在首付款以及分期付款方面进行优惠促销，刺激消费者购买的欲望。业内人士建议，消费者一定要理性和冷静看待这些促销策略，选择既有质量保证又实实在在需要的车，而不是冲动消费。

相关数据显示，除了车商促销优惠活动外，以旧换新政策也成为推动车市持续发展的重要动力。自 4 月 27 日收到第一份报废更新补贴申请以来，补贴申请量的增长速度十分惊人。从最初的 1 份申请到突破 10 万份，用了 56 天的时间；而从第 10 万份申请到第 50 万份申请，用时缩短至 45 天；再从第 50 万份申请到第 100 万份申请，更是仅用了 38 天。特别是在 10 月 16 日这一天，新增的补贴申请量首次超过了 2 万份，显示出消费者对以旧换新政策的积极响应和高度认可。

相比于往年，今年的“双 11”确实热闹了不少，这也侧面加剧了市场的竞争压力。今年以来车市价格战一直连绵不断，目前的“双 11”促销优惠活动或许只是年底促销的开始，临近年底，在销量目标的压力下正是车企的年终冲刺阶段，价格战或将持续到年底。 本报记者 王力

车主课堂

眼下时至立冬天气转冷，驾车出行前，少车主又开始纠结一个问题，那就是要不要“热车”？是打着车立马开车就走？还是原地怠速“热车”，到底热多久才合适？

天冷为什么要“热车”

目前室外温度已经很低了，汽车经过一夜的长时间停放，发动机内的机油又流回发动机下部的油底壳内，发动机的上半部是处于没有机油、缺乏润滑的状态。此时，如果直接点火行驶上路，对还没润滑到位的发动机内部会有一些的损害。

简单“热车”可让积攒在发动机底部的机油充分流到发动机各个部位，大约在发动后 30 秒左右，机油才会抵达发动机最需要润滑的活塞、连杆及曲轴等部件，避免了部分零件因缺少机油润滑造成干磨，保证发动机的润滑。

此外，气温较低时机油粘度增大，流动性变差，润滑效果降低。此时，如果直接启动车辆行驶，发动机各部件之间的润滑效果不足，易导致磨损加剧。“热车”正是通过

冬季“热车”有讲究

让发动机在低速运转下逐渐升温，使机油逐渐流动并达到良好的润滑效果。

所以说“热车”还是有必要的，这样相比冷车状态直接加大油门起步来说，对发动机的伤害要相对小很多。因为发动机大部分的磨损，都是在机油缺失或润滑不良以及温度不够的时候产生的。另外，发动机的冷却水会随着发动机升温，燃油车的暖风利用了冷却水的温度，车热后才会有暖风吹向车内。

原地长时间怠速“热车”不可取

“热车”很有必要，“着车就走”对车辆损害大，那么有的车主喜欢原地长时间怠速“热车”，而且一等就是十几分钟，等到水温上升，甚至还要等到车内温度达到舒适才出发。这样“热车”方法其实也不可取。

首先，发动机在原地“热车”时处于低速运转状态，会消耗一定的燃油。其次，长时间原地怠速“热车”，发动机一直保持在低转速，燃烧不充分会在缸内及节气门处产

生积碳，会影响发动机性能，增加油耗。

如何“热车”才科学

相比原地“热车”，车辆行驶起来后反而能更快提升发动机的温度，来达到发动机理想的工作温度。所以，“原地热车 + 低速缓慢行车热车”的组合“热车”，是相对更科学的方式。

首先启动车辆后先原地“热车”几十秒，几十秒到一分钟的时间基本能够让机油流到各个部位。然后低转速缓慢行驶，避免暴力操作，等待水温上升到 90℃ 的时候就可以正常行驶了。

这样对车辆有很好的“热身”作用，冬季温度低，轮胎、悬挂这些其实也需要“热身”，如果原地“热车”就照顾不到了。如果车辆几个小时前启动过，观察水温表，只要余温尚存，可以直接着车开走。当然，如果车窗、挡风玻璃等处有霜，需先除霜，等挡风玻璃视线清晰时，再开始行驶中“热车”。 石家庄车驾管在线