

石家庄车市 迎来今春第一波促销潮

除了价格优惠,多家车企推出5年“零利息”购车贷款



车市春来早,石家庄今年春节后第一波促销潮已经到来。日前,记者走访春节后的车市发现,很多汽车销售门店顾客络绎不绝,与此同时,多家车企推出了“零利息”“一口价”等促销政策。业内专家表示,我国私车普及率仍处于较低水平,未来促消费的发展空间巨大。



■消费者在了解一款优惠促销车型。新华社 发

□本报记者 王力

汽车销售门店顾客络绎不绝

春节刚过,当很多人还沉浸在节日气氛中时,石家庄的车市就恢复了红火的景象。日前记者在石家庄长安汽车园以及市中心的大型商超采访发现,很多汽车销售门店顾客络绎不绝,多位汽车销售人员对记者表示,没想到刚开工就有这么多顾客。

“全款 14.8 万元,现在订车送 5 年免费保养!”在石家庄长安汽车园一家汽车 4S 店,当销售经理在计算器上敲出这个数字时,消费者王先生当场决定下单购车。他对记者说,本来计划春节前买车的,由于当时 4S 店里没有现车只能推迟到春节后,没想到春节刚过就有降价促销活动,感觉现在买车非常合适。

随后,记者来到一家新能源汽车销售门店,看到店内有不少前来选购车辆的消费者。“最近厂家推出了限时保险补贴优惠,我们也是冲着这波优惠来的。”一位消费者告诉记者。据介绍,春节刚过该品牌就推出了优惠促销举措,包含 8000 元限时保险补贴、5 年“零利息”金融方案以及特享充电权益。“这次的优惠力度是前所未有的。”这家门店的销售人员表示。

如今很多新能源汽车品牌都在市中心的大型商超开了直营店,记者发现这里的汽车销售门店也是顾客盈门。“春节期间电影院、超市带动整个商场的客流量,这是我们这类新品牌展示自己的好机会。”在石家庄某大型商超内,一家新能源汽车门店的销售人员告诉记者,春节期间不仅提供市区全程上门试驾,同时与门店所在商场内的各大品牌合作,进店抽奖送电影票、餐饮优惠券等,以此联动来获取更多的客流量。

“春节后这个时间段以家庭为主来看车的消费者占多数,来店里咨询的消费者基本上都是奔着以旧换新政策来的,本来以为春节后市场会清淡一些,但这几天的销售跟平时也差不多。”这家商超内另一家门店的销售人员告诉记者。

多家车企推出促销政策

春节后红火的车市与汽车厂家大力度的优惠促销有密切关系。在众多汽车厂家发布的 2 月蛇年开工第一波促销政策中,除了价格优惠外,金融方案上也在持续发力,购买门槛不断降低。

2 月 1 日,大年初四,大家还处于春节的氛围中,蔚来就宣布了促销政策:从 2 月 1 日到 2 月 28 日,购买蔚来可以享有 5 年 0 息金融方案,首付 20%,然后手续费全免。初步估算,单这一项可以为

消费者节省至少 3 万元的利息和手续费。

2 月 5 日,春节假期结束开工第一天,特斯拉 Model 3 推出限时保险补贴 8000 元及 5 年 0 息购车政策。同日,小鹏汽车推出“5 年 0 息 0 首付”政策,覆盖小鹏 X9、小鹏 G9、小鹏 P7i 以及小鹏 G6 多款车型……这些新能源汽车厂家推出这些零利息的购车优惠,旨在降低购车门槛,刺激消费者购买。

在降价促销方面传统车企也不落后。2 月 5 日,广汽丰田则通过限时“一口价”活动降低锋兰达和威兰达的起售价,厂家指导价降幅最高达 4.4 万元,并提供“三大核心部件终身质保”权益。上汽大众将 ID.系列车型降价 3 万—5 万元,吉利银河 E5 推出至高价值 1.5 万元的新春大礼包,同时还可以叠加 2 年 0 息,总体的优惠也接近 2 万元;奇瑞推出“全球车 国民价”限时促销活动,多款车型推出一口价政策,其中奇瑞瑞虎 3x 卓越版自动挡最低售价仅 4.99 万元起,风云 A8 限时一口价 9.99 万元;一汽—大众旗下两款车型也推出限时一口价政策:高尔夫 GTI 限时特价 19.99 万元,迈腾众享款 280TSI 豪华型一口价 14.98 万元,两款车相比原价分别立减 1 万元和 2.71 万元。

据不完全统计,进入 2 月以来,共有特斯拉、小鹏、岚图、吉利银河、广汽丰田、一汽丰田、上汽通用等 20 余家车企推出了新年的优惠政策。

汽车消费发展空间巨大

业内人士认为,今年车市的价格战来的比往年更早些,而这背后更多是来自销量的压力。

据了解,多家车企都为 2025 年设定了较为乐观的销量目标。其中,鸿蒙智行将 2025 年的销量目标定为 100 万辆,目标增长率达到 125%;蔚来的 2025 年销量目标达到 44.4 万辆,目标增长率达到 100%;零跑汽车的 2025 年目标增长率则为 70%,年销量目标为 50 万辆。从某种程度上讲,较高的销售目标预示着 2025 年竞争将延续白热化态势。

业内专家表示,中国私车普及仍处于千人乘用车保有量 200 辆的世界中低位水平,乘用车销售均价降低推动市场普及和升级全方位发展,未来促消费的发展空间巨大。

同样我们应该注意的是,在车市经历过多次降价的消费者已经对降价产生麻木心理。一位消费者曾对记者说:“现在新技术更新太快,原则上等新不买旧,不追上市新车,多观望多比较没坏处。”

短期来看,价格战让消费者得到实惠,但作为资金和技术密集型企业,车企的利润率一再下滑,对于车企来说就难以保障研发资金,后续发展难以为继。而且为了控制成本,车企难免会在汽车安全质量等方面弄虚作假。价格战的终极后果还是消费者来埋单。

乘联分会:预计今年 国内车市零售增长 2%

日前,中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会(简称乘联分会)公布 2025 年 1 月份全国乘用车市场分析。数据显示,2025 年 1 月全国乘用车市场零售 1794 万辆,新能源乘用车零售销量达到 744 万辆,同比增长 105%。自主品牌国内零售份额为 61%,同比增长 5.9 个百分点。1 月自主品牌批发市场份额 69%,较去年同期增长 8 个百分点;自主品牌在新能源市场和出口市场获得明显增量。

1 月,主流合资品牌零售 49 万辆,同比下降 27%,环比下降 30%。德系品牌零售份额 18.4%,同比下降 0.7 个百分点,日系品牌零售份额 13.4%,同比下降 3.3 个百分点。美系品牌市场零售份额达到 5.3%,同比下降 1.1 个百分点。

乘联分会方面认为,2025 年 2 月中国乘用车市场销量预计将保持稳步增长,新能源汽车将成为主要驱动力。乘联分会秘书长崔东树认为,由于头部竞争格局仍未稳定,2025 年,价格战或将延续。记者初步统计,今年 1 月以来,包括广汽丰田、小鹏、特斯拉、上汽大众在内,已有超过 30 家车企推出优惠措施,开启降价模式。

展望 2025 年,乘联分会目前按各地以旧换新 2024 年的政策、按新标准顶格延续的测算基础,预计 2025 年国内车市零售 2340 万辆,增长 2%,新能源乘用车零售 1330 万辆,增长 20%,渗透率 57%。(广州日报)

⚠️ 车主课堂

关于车辆免检 这些事情不能忽略

因公安交管部门的“放管服”措施改革,现在免检车的年检非常便捷,但方便不等于可以甩手不管,作为车下面这些事还是不能忽略。

10 年内上线检测 2 次

免检车注册登记后的第 6 年、第 10 年需参加上线检测。可通过“交管 12123”APP 查询检测站信息后直接开车前往,必要时可电话咨询或预约年检。

10 年内手机申领 3 次检验标志

9 座及 9 座以下小型、微型非营运载客汽车、大型轿车、摩托车在注册登记后第 2 年、第 4 年、第 8 年需要定期检验时,无需到检验机构上线检验,在手机“交管 12123”APP 上使用【免检车申领检验标志】功能即可。

10 年以上每年 1 检(上线检测)

小型、微型非营运载客汽车(面包车除外)、大型轿车、摩托车在 10 年内,每 2 年检验 1 次;超过 10 年的,每年检验 1 次。其中,第 2 年、第 4 年、第 8 年无需上线检验,可直接向公安交管部门申领检验标志;第 6 年、第 10 年及 10 年以上的,需到检验机构上线检验合格后申领检验标志。

免检车范围

9 座及 9 座以下小型、微型非营运载客汽车、大型轿车、摩托车在注册登记后第 2 年、第 4 年、第 8 年需要定期检验时,直接向交管部门申领检验合格标志,无需到检验机构上线检验。

三类情况除外

- (1)面包车不属于免检车型;
- (2)车辆发生过造成人员伤亡的交通事故或非法改装被依法处罚的,仍按原规定周期检验;
- (3)车辆自出厂之日起,超过 4 年未办理注册登记手续的,6 年内仍按原规定每两年上线检验。

提前 3 个月内办理

根据《机动车登记规定》(公安部令 124 号)第五十四条、第六十二条规定:机动车所有人可以在机动车检验有效期满前三个月内向车辆管理所申请检验合格标志。学校或者校车服务提供者应当在校车检验有效期满前一个月内向公安机关交通管理部门申请检验合格标志。

(石家庄车驾管在线)