

石家庄车市 迎来“年货采购”季

春节前是车市传统“年货采购”旺季,记者日前在石家庄车市走访发现,现金优惠、金融政策、车价直降、换购补贴等优惠,叠加国家以旧换新补贴政策,车商打出促销“组合拳”迎新年。面对琳琅满目的福利政策,记者建议消费者切勿盲目追求低价而忽视自身需求。



■销售人员(中)在向消费者介绍一款汽车。

新华社记者 陈思汗 摄

购车贷款政策更丰富

“春节前购车不仅能抽积分,还有现金优惠,可让消费者立省1.5万元,覆盖所有车型。”在石家庄新华汽车园,一家国产新能源品牌4S店的销售经理赵先生向记者介绍。赵先生说,眼下正是春节前的销售旺季,很多消费者都希望新年开新车走亲访友、自驾出游,为此店里开展了一系列促销活动,希望抓住春节前的“年货采购”季。

正在看车的刘先生对记者说:“考虑到过年回家、日常家庭出行需要,一辆大空间的车对我们家来说很重要。”他认为,目前有政府的以旧换新补贴,再加上春节前各大品牌都在开展促销活动,“我觉得现在正是换车的好时机。”

记者走访车市发现,面对新能源汽车不断提升的竞争力,众多燃油车品牌也在通过降价促销,以更实惠的价格争夺市场份额。“这款油车现在直降3.5万元让利促销。”石家庄一家传统品牌汽车4S店销售人员介绍,目前店内燃油车多数都有价格优惠,新能源汽车则多执行厂商指导价的一口价销售。“如果您长途出行较多,建议选择油车,实用性更强。”该销售人员坦言,如今消费者购车普遍理性,车价仅作为购车的参考因素之一,结合使用需求购车成为主流选择。

除了价格优惠外,多家品牌经销商还推出了“兜底补贴”、金融政策等优惠措施,比如汽车金融贷款0首付、0利息、7年低息贷随心选,年化利率低至0.98%,灵活还款无违约金。石家庄一家新能源汽车4S店的销售经理向记者介绍某款热门车型:“春节前新推出了‘3年0息’贷款购车的福利,购车首付约7.5万元,减免贷款利息后,折算下来相当于覆盖部分购置税成本。”

车商促销“组合拳”保持竞争力

记者采访中发现,目前车市降价促销一部分原因是春节前消费旺季,另外也与新能源汽车购置税政策和以旧换新补贴政策的调整密切相关。

在石家庄一家新能源汽车4S店,消费者李女士正在看一款8万元左右的电动汽车。她对记者表示,2026年购买要比2025年多出3000多元的购置税,但另一方面,经销商给的购车权益让她很心动。“这款车不仅有3000元购置税补贴,还有1000元新年购车红包,并且还有不少礼包赠品。综合算下来,现在购车比去年便宜差不多3000块呢。”该店的市场经理张先生对记者说:“新能源汽车购置税减半政策对消费者购车有一定的影响,尤其是对于那些购买第二辆车的家庭。”他以某款10万元左右的车型为例,“今年买这款车的购置税为3000多元,而去年是完全减免的。”张先生表示:“我们的策略是采取多种促销措施

“组合拳”,配合一些售后礼包,核心目标是消化掉因购置税调整带来的大部分新增购车成本,保持市场竞争力。”

根据今年的汽车以旧换新补贴政策实施细则,消费者的以旧换新补贴与新车的车价挂钩,购买新能源乘用车补贴最高不超2万元。一位高端品牌汽车销售人员对记者表示,今年的以旧换新补贴政策尤其对高端车型有利。“由定额补贴改为按车价比例计算,补贴上限不变。在政策范围内,车价越高,补贴越多,相当于鼓励对高价值车辆的消费。”这位销售人员表示。例如,拿满报废补贴需购买16.7万元以上的新能源车或15万元以上的燃油车,获得全额置换补贴的门槛是售价18.8万元的新能源车和21.7万元的油车。

记者走访车市发现,与过去直接降价不同,如今销售人员更热衷于向客户讲解金融方案、服务包和隐藏福利,引导客户算一笔购车背后的“综合价值账”。例如,近日特斯拉、小鹏、理想、吉利多家车企陆续推出长达7年的超低息贷款,将车贷周期从传统三年拉长至七年,以此降低购车门槛和用车成本。

购车切勿陷入“唯优惠论”

中国消费者有春节前突击买车的习惯,现在离春节还有十几天的时间,记者建议消费者切勿为了春节而冲动消费。面对琳琅满目的福利政策,消费者容易陷入“唯优惠论”的误区,盲目追求低价而忽视自身需求。事实上,新春购车的核心逻辑应是“需求匹配+福利最大化”,结合用车场景、预算区间、长期成本等因素综合考量,才能选到真正适合自己的车型。

春节前这段时间购车,消费者还应该注意优惠政策的适用条件与企业福利的时效性。以旧换新补贴需满足旧车注册登记时间、新车排放标准等要求,且需通过指定渠道申请核销;车企的现金优惠、购置税兜底等政策多为限时活动,部分热门车型的现车名额有限,需提前锁定。

另外,春节前夕是车市消费旺季,部分不良车商可能存在“先涨后补”“捆绑销售”等行为,消费者需提前了解车型官方指导价,对比不同门店的优惠政策,避免被虚假优惠误导。同时,签订购车合同时明确福利权益的兑现时间、现车交付周期等关键信息,对于“限时提车名额”“补贴核销时限”等条款要格外留意,防止因政策过期或交付延迟导致权益受损。

业内专家认为,随着新能源车渗透率持续提升,市场正加快走向成熟阶段。价格是影响汽车消费的重要因素,但已不再是购买决策的唯一考量。消费者对产品力、服务体系与品牌信任度的看重,正推动市场走向更理性、更健康的高质量竞争新阶段。

本报记者 王力

车主课堂

冬天汽车 为什么异响多发

冬天很多车主都会发现,汽车上很多地方的异响会明显增多,特别是车龄在十年以上的汽车更加明显。据专业的汽修师傅介绍,异响增多的根本原因就是气温低,某些部件受到低温的影响,出现了配合不佳的情况。下面是几个汽车在冬天常见的异响,有的是正常的,有的是因为老化造成的,看看你有没有遇到过。

发动机发出的异响

汽车在早上刚打着火的时候,如果你站在车头前面,就会听到哒哒哒的响声,声音还挺大。这个声音是气门在响,是正常的现象,等车热了之后自然就不响了。二十多年前的汽车发动机,气门间隙都是可以人工调整的,如果能听到哒哒哒的响声,就说明气门间隙比较大,发出了撞击声,需要人工调整气门间隙。

现在汽车发动机的气门都是用液压挺柱,会自动调整气门间隙,不再需要手动调节。冬季气温低,气门会收缩,导致间隙变大,同时低温下机油变得粘稠,流动性差,发动机在刚打着火的几秒钟,液压挺柱内的压力达不到要求,无法精准调节气门间隙,就会因间隙增大而发出响声。这个响声对发动机没有危害,短时间内就能恢复正常。

皮带发出吱吱声

有的汽车打火的一瞬间,会发出吱的一声长响,随后就不响了,也有的会持续发出响声,这个声音是皮带发出的。

因为皮带是橡胶做的,夏天气温高,皮带很柔软,能够紧紧贴在皮带轮上,摩擦力足够,转起来很顺畅。冬天气温低,皮带被冻得发硬,与皮带轮的贴合度变差。发动机一启动,皮带轮猛一转,发生打滑,产生异响。

当然也不排除这种响声是发动机存在故障。如果皮带的涨紧轮坏了,不能调节松紧了,皮带收缩变紧摩擦发出响声。

底盘胶套响

底盘橡胶套是用来填充间隙并有缓冲的作用,把金属与金属之间用橡胶隔开,这样就不会有摩擦有响声。跟皮带一样,天冷时橡胶套也会收缩,失去弹性变硬,当汽车行驶在恶劣路况的时候,金属件来回活动就可能发出咯噔、咋咋的声音。

减震器异响

汽车减震器最上端和车身连接的地方有橡胶顶胶和平面轴承,这是经常会发出异响的两个部件。因为顶胶也是橡胶材质,低温下变硬失去弹性,汽车过减速带时减震下压,硬橡胶直接与金属硬碰硬,就会发出哐的响声。

另外减震器本身也会响,它的内部是减震油,冬天温度低,油液会变稠,阻尼力变大、流动变慢。过减速带时,减震器不能顺滑地下压和回弹,会有顿一下的感觉,发出轻微的声音。这种情况一般是响的同时,驾驶员会感觉到减震变硬了。等汽车行驶几公里后,减震器内部温度上来后,就会恢复顺滑,响声也会变小。

中控台、内饰响

汽车的中控台、车门板、A/B柱饰板,全是塑料件拼的,基本都是靠塑料卡扣、卡槽扣在一起,几乎没有螺丝。塑料低温下也会收缩,两个塑料板之间就会出现小缝隙,同时塑料低温下会失去弹性,当汽车行驶在颠簸路面时,饰板之间就会互相蹭、轻微晃动撞击,发出咋咋、哒哒的细碎声。这种异响多发生在十年以上的老车上。

另外,汽车内饰有的部件与部件之间也会产生摩擦,比如空调出风口、音响、中控屏等是不同的塑料材质,或者是塑料件和金属件拼接的,它们在低温下收缩比例不一样。冬天低温环境下,不同部件之间的连接点就会出现间隙,当汽车在颠簸路段行驶时就会互相撞击、摩擦,发出细碎的异响。

本报记者 王力 综合整理