

当“618”遇上端午节 车市迎来新一轮消费热潮

明天就是6月18日,每年618都是汽车行业年中促销的关键节点,随着电商消费节日日益渗透汽车市场,各大车企、线下4S门店都会在这个时点推出促销活动。记者日前走访石家庄车市发现,今年618与端午节相连,多家车商围绕这两个节日大做文章,推出了多种促销活动,有油费补贴、置换补贴、金融贴息、订车礼包等多重组合优惠政策,为有购车、换车需求的消费者带来了实实在在的优惠。

□本报记者 王力

节日促销气氛浓厚

“年中购车大促,618狂欢季”“618狂欢盛宴,买车趁现在”……日前记者在石家庄新华汽车园走访,发现虽然还不到6月18日,但促销的气氛已经非常浓厚,很多汽车4S店都开始了以618为主题的促销活动。

据了解,在促销中的汽车4S门店都配套了多重增值福利,包括零利息金融贷款、低首付购车方案,降低用户的购车资金压力;到店试驾可领取专属礼品,订车用户可享受免费基础保养、全车贴膜、脚垫加装等实用礼包,部分门店还推出了限时终身基础保养福利,进一步提升购车性价比。

在一家传统豪华品牌汽车4S店,记者注意到一款官方指导价42.98万元的中型SUV车型,目前促销价已下探至17.98万元,降幅超过50%。这意味着,在叠加补贴优惠的情况下,一款指导价为42.98万元的豪华SUV,裸车价下探至17万元以内。一位销售人员介绍,这款车是618和端午节促销的特价车,最近吸引了很多顾客咨询。

“进入6月以来到店客流量有明显增加,很多顾客都是咨询618促销政策的。”一家合资品牌的销售经理这样告诉记者。据介绍,因为近期促销力度比较大,燃油车型销量增加明显,订单占比超过六成。“和往年相比,今年618与端午节前后相连,目前是我们今年以来促销力度最大的时候,对客户来说是不错的购车时机。”

记者注意到,与燃油车市场形成鲜明对比,多家新能源汽车4S店的销售人员表示:“智能驾驶选装包贵了,优惠也减少了,过段时间再买可能涨价。”

面对记者咨询618和端午节的促销政策,一位新能源汽车4S店的销售人员表示,除了厂家公开发布的用户权益外,店端并没有额外优惠。“我们的价格都是透明的,早买早提车,再等可能更贵。”他进一步解释,由于上游成本的提高,现在新能源汽车存在价格上涨的压力,目前店里在售的多款汽车的指导价虽然没有上调,但近期智驾选装包价格有所上调。

车市有望迎来消费新热潮

6月历来是车企冲刺上半年销量的关键节点,叠加“618”电商大



■消费者在了解一款新能源汽车。 新华社记者 傅天 摄

促和端午节带来的消费热度,车市有望迎来新一轮消费热潮。据了解,从传统合资品牌到中国自主车企,再到造车新势力,目前各大品牌密集公布了6月购车权益方案,涵盖燃油车与新能源车型。

从线上活动来看,618期间比亚迪、小米、理想等品牌都会在抖音、淘宝直播间发放大额购车券、抵用券或限量权益包,消费者可以关注品牌官方号,蹲守整点秒杀。部分品牌在京东、天猫开设旗舰店,618期间支付定金可膨胀使用,或赠送车载精品、充电卡等。另外,懂车帝、汽车之家等垂直平台也有618补贴活动,提供现金补贴或保养套餐。

在线下活动方面,各大品牌也是用尽浑身解数开展促销活动。比亚迪6月延续了强劲的促销攻势,旗下王朝网和海洋网多款车推出限时购车权益。此外,比亚迪还推出了智享焕新礼,置换补贴至高42000元。奇瑞汽车推出“百亿惠民置换季”与“超级618换新有礼”活动,综合购车补贴至高可达40000元,购车即享10000元购车基金。吉利汽车开启第九届“吉利购车节”,活动时间为6月1日至18日,消费者到店购车至高可享0首付、24期0息、60期低息的灵活金融方案,以及至高20000元的置换补贴。

凯迪拉克日前宣布,在618期间推出限时购车专项权益,6月30日前消费者下订凯迪拉克任意燃油车型,在既有“全款一口价”及“金身焕新权益”基础上,新增行业首推的燃油车全系3年8折回购计划。一汽-大众推出“618超省嗨购季”活动,活动期间线上订全系车型,可限时抽取至高5000元油卡或电卡。东风日产则以终端让利为主,推出了“盛夏购车季一口价”活动,逍客、天籁、劲客等车型限时优惠一口价。

从“拼价格”到“拼服务”

今年因为618叠加端午节车市年中促销力度比较大,对消费者来说不失为购车的好时机。但记者要提醒大家,促销优惠虽诱人,理性购车更重要。下单前一定要算清楚综合优惠,确认补贴和权益能否叠加,同时注意活动截止时间和提车周期。

对初次购车的消费者来说,一定要认识到低廉的裸车价并不等同于低廉的用车成本。以某豪华品牌车型为例,虽然目前售价降幅超过了50%,裸车价低于20万元,但常规保养费用仍高达1500元左右,大保养更是动辄数千元,远超同价位车型。此外,新车价格的连续下挫已导致其二手车保值率全面崩盘,未来几年内的资产贬值风险较高。

记者采访中注意到,随着汽车市场的逐步成熟,当前车企在价格比拼之外,与智能化相关的驾乘体验也成为影响消费者决策的重要因素。可以确定的是,单纯比拼价格的阶段正在过去,未来车市竞争正在向“拼体验”“拼服务”等更多维度转变,技术研发、安全保障与长期服务能力,才是车企接下来真正要较量的地方。

车市观察

新能源汽车渗透率 何以节节攀升

□新华社记者 吴慧珊 黄兴 胡拿云

中国汽车工业协会日前发布的数据显示,5月份,我国新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的比例提升至56.9%。从2024年的40.9%,到2025年的50.8%,再到今年5月份的56.9%,新能源汽车渗透率何以节节攀升?

中汽协副秘书长陈士华说,受政策调整、市场结构变化等因素影响,5月燃油车国内销量出现下滑,新能源汽车则凭借成本优化、技术迭代和消费者消费观念转变等方面的优势,走出独立增长曲线。

数据显示,5月份,我国新能源汽车产销分别完成155.4万辆和149.6万辆,同比分别增长22.4%和14.4%。

重庆市民王先生最近把燃油车换成了电动车,他给记者算了一笔账,原来开燃油车每月通勤油费超过1200元,换成新能源车后电费不到200元,仅这一项一年便能省1.2万元。而近期高位震荡的国际油价,进一步凸显新能源汽车的出行成本优势。

除了出行成本优势,新能源汽车的智能化体验日渐成为市场的关键变量。广州市海珠区新滘中路鸿蒙智行用户中心内,顾客陈先生坐进汽车座舱,尝试操作语音车控、车载大屏与智能辅助系统,爱不释手,连声夸赞。

记者走进深蓝汽车重庆汽博中心店时,店长高磊正忙着接待客户。这个店5月份共销售220多辆新能源车,环比增长超10%。“消费者的关注点已从动力参数转向智能化体验,深蓝S07搭载华为乾崮智驾,在同级别市场中性价比优势明显。”高磊说。

智能座舱体验全面跃升,成为吸引消费者的重要砝码。随着国产AI大模型加速“上车”,汽车交互正告别过去机械执行单一指令的模式,迈向更人性化、更高效的新阶段,车辆逐步具备“情感感知”能力。在一些车辆上,通过传感器与视觉识别技术,可实时监测驾驶员情绪状态,自动调节氛围灯、香氛,带来更好的体验。

产业生态日益成熟,新能源汽车整车成本优势逐步显现。安徽省汽车经销商商会会长蒋天赐说,电池原材料价格回归理性,叠加一体化压铸、电池底盘一体化等新工艺规模应用,整车制造成本持续降低,新能源车正在实现对燃油车的平价甚至更优。

与此同时,价格相对较低款式的新能源汽车,配置越来越智能,“智驾平权”也让新能源汽车受到更多消费者喜爱。记者了解到,目前,比亚迪、零跑等车企已将高阶辅助驾驶车型价格下探至10万元以内,部分入门级车型降至8万元左右。

新能源汽车受青睐的另一个关键因素,是充电网络等配套基础设施覆盖面越来越广,“里程焦虑”正逐步得到化解。

“村里2023年就装了充电桩,充电方便快捷。”在安徽省安庆市岳西县菖蒲镇菖蒲村,村民王国宏驾驶新能源车往返县城上班,无后顾之忧,这得益于国网岳西县供电公司提前预留电网容量、推进充电桩进村等系列举措,打通了补能“最后一公里”。

国家能源局数据显示,截至2026年4月底,我国电动汽车充电基础设施总数达2195.5万个。从城市核心区到偏远乡村,“充电像加油一样方便”正逐渐成为现实。

各地促进汽车消费的政策也在持续发力。重庆市从5月1日起实施2026年汽车购新补贴政策,个人消费者购买乘用车新车,可享受从1000元至8000元不等的现金补贴;广东省一线城市新能源汽车免摇号上牌的政策有效拉动终端消费转化;安徽对个人消费者报废或转让旧车并购买新车的,给予一次性定额补贴。

广东省汽车流通协会会长严斐说:“新能源汽车二手交易市场逐步建立成熟,车辆保值率趋于透明,流通瓶颈逐渐打通,消费者‘旧车能出手、残值有保障’的信心明显增强;而车企端价格体系趋于稳定,进一步打消了消费者‘买早吃亏’的观望情绪,置换需求正成为市场主力。”

北京交通大学教授华国伟分析认为,高油价倒逼消费转向,技术全面升级化解了续航与充电焦虑,且年轻群体成为购车主力后,对智能电动汽车接受度显著提高,高性价比、潮流设计与低碳理念等共同催生了绿色出行新风向。