



济宁晚报全媒体记者 万德龙

2025年春节过后,汽车消费市场迎来多重利好消息,车主购车意愿显著增强。在国家“以旧换新”补贴加码、山东省置换补贴延续、济宁市发放购车消费券的全方位刺激下,叠加新能源汽车降价促销、车企金融优惠政策等正面因素影响,节后汽车消费市场呈现出“政策+价格”双轮驱动的火热态势。

金融优惠成车市促销的主旋律

节后车市怎一个旺字了得?

1 国补扩围 保有量较大的国四车纳入

2025年国家汽车报废更新政策进一步放宽,首次将国四排放标准燃油车纳入补贴范围。根据《商务部等8部门办公厅关于做好2025年汽车以旧换新工作的通知》,消费者报废2012年6月30日前注册的汽油车或2014年6月30日前注册的柴油车,购买新能源车可获2万元补贴,购买2.0升及以下燃油车补贴1.5万元。值得注意的是,报废新能源车(2018年底前注册)并购买新能源车同样适用该标准。

这一政策调整直接扩大了受益群体。我市某二手车交易市场负责人周经理表示:“2000年至2012年之间我市私家车快速增长,因此当前国四车保有体量十分巨大,这意味着今年将有更多车主符合报废补贴的标准。春节过后,随着各项政策落地,购车者观望情绪减退,日均报废咨询量增长超30%。”记者留意到,申请流程延续线上模式,通过“汽车以旧换新”小程序或全国汽车流通信息管理系统提交材料,审核周期约15个工作日。

2 省补门槛降低 新能源最高1.5万元

山东省2025年汽车置换更新政策延续了2024年的框架,但补贴标准更趋灵活。个人消费者转让名下旧车并购买新车,新能源车最高补贴1.5万元,燃油车最高补贴1.3万元。与2024年政策相比,2025年政策取消了对旧车登记时间的硬性限制(原为2024年7月25日前),改为“转让时间不得晚于政策公布日”,进一步简化流程。

某国产新能源汽车4S店销售经理透露:“置换补贴与品牌优惠叠加后,部分车型综合优惠超5万元。我们推出了一款特价车型,起售价从20.49万元降至18.99万元,直降1.5万元,并叠加5年0息政策,要知道它在去年刚发布的时候的价格近25万元。节后这款车的预订量翻了两倍。”不过,消费者需注意,置换补贴与国补不可重复享受。

3 市补全覆盖 换不换车都能领

为刺激春节消费,我市于1月28日启动“迎新春消费季”,发放总额3000万元的消费券,其中家庭乘用车购新券占1500万元。根据《济宁市家庭乘用车购新消费券实施细则》,购车发票价税合计8万元以下、8万元至15万元、15万元至25万元、25万元以上四档,分别对应2000元、3000元、4000元、5000元消费券。

消费券通过“慧济生活”App发放,消费者需先领

取资格券(2月8日至3月28日),购车后上传发票、行驶证等材料审核。与商家优惠叠加使用时,消费者可拆分抵扣,无最低消费限制。该政策适合那些无旧车置换,又有新购车需求的车主。值得注意的是,家庭乘用车是指7座及以下非营运小型轿车、小型普通客车、小型越野客车,不包括货车、营运车、特种车、二手车。

4 新能源价格战白热化 燃油车保值率攀升

政策红利之外,新能源汽车企业的价格战持续升温。特斯拉Model 3、比亚迪秦PLUS等热门车型在济宁终端降价幅度达10%至15%,有些车型甚至推出“0首付”金融方案。某新能源品牌销售人员称:“由于其他品牌新款竞品车型的推出,我们随即调价。补贴叠加降价后,入门级车型实际支付价跌破10万元,吸引大量首次购车用户。”另有销售人员告诉记者:“今年车企促销的杀手锏是分期免费政策,部分车型甚至

是‘0首付’与‘5年分期免息’,综合金融优惠超过了5万元,这对于年轻购车者的诱惑力相当大。”

另一方面,传统燃油车则通过“低油耗+高保值”策略应对市场挤压。某合资品牌经销商表示:“2.0升以下排量车型享受国家报废补贴后,性价比优势凸显,日系、德系车型销量回暖。特别是考虑到当前燃油车售价与二手车价格的价差减少,因此燃油车的保值率较高。”

5

开年车市价格战 主打“金融优惠”

随着各大品牌旗下新车型不断发布,2025年的汽车市场竞争愈发激烈。车企纷纷推出创新车型,以技术、品质和价格争夺市场份额。

2月5日,特斯拉中国宣布即日起至2月28日,Model 3全系车型可享受8000元保险补贴,叠加5年0息贷款政策及特享充电权益。补贴后,Model 3的最低售价为22.75万元,同时,购车用户还可以享受购车5年0息政策及特享充电等权益。这是特斯拉首次将“保险补贴”与“5年0息政策”同时推出。作为行业标杆,特斯拉的这一举动引发了蝴蝶效应,各家车企纷纷跟进。

今年车市价格战的打法却正悄然发生着微妙转变。早期,车企的降价策略相对直白,主要通过现金优惠或者直接降低车辆售价的方式,来吸引消费者的目光。然而,如今部分车企另辟蹊径,将降价策略从单纯的直接降价,转向更为巧妙的金融优惠手段。其中免息贷款和零首付成为主打的价格战手段。

与此同时,车企间的“淘汰赛”还在继续。2024年,高合、合创、哪吒、极越等多家新势力车企先后传出经营状况不佳的消息。“价格战”加剧了车市的竞争态势,也加速了市场的淘汰进程。一些实力较弱的车企在“价格战”中难以立足,最终被市场淘汰,消失在大众的视野中。

