



齐鲁春季车展自10日开展以来,消费者观展热度持续攀升,购车热情高涨,无论是燃油车、新能源车还是摩托车,都备受追捧。王鑫 摄

新能源车高歌猛进,燃油车步步为营

齐鲁春季车展,消费者购车更理性选择更多元

于泊升 鹿青松 张雪 济南报道

多重压力紧逼 燃油车降价趋势明显

4月11日,齐鲁春季车展现场,关注燃油车行情已久的市民张先生在多个展台徘徊,对日产、丰田、马自达的燃油车以及比亚迪等新能源车进行了反复对比。“车展上的优惠力度确实较大,但今年新能源技术可能会有新动作,比如半固态电池进一步落地,燃油车的价格或许会继续降。”像张先生一样,认为燃油车会继续降价而“持币观望”的消费者不在少数。

中国汽车工业协会数据显示,2024年中国新能源汽车产销分别完成1288.8万辆和1286.6万辆,同比分别增长34.4%和35.5%。新能源汽车市场份额不断攀升,已拿下消费市场的“半壁江山”,呈现“步步紧逼”的态势,这对燃油车市场造成了挤压。

还有部分消费者担心燃油车市场可能面临的产能过剩问题。工业和信息化部原副部长苏波近日在中国电动汽车百人会论坛(2025)上表示,目前燃油车产销及盈利大幅下降,产能大量放空。

“产能过剩导致市场供大于求,车企为了消化库存,降价成为一种常见手段。”在齐鲁春季车展现场,一位汽车博主表示,从生产成本分析,随着汽车制造技术的提升和生产规模的扩大,燃油车制造成本逐渐降低,这也为价格下降提供了空间。

降价潮热度渐消 后续余地还有多大?

然而,也有不少业内人士认为,燃油车继续大幅降价的空间有限。“从目前市场情况看,降价潮已呈现大幅降温态势。”在齐鲁春季车展马自达展台,销售人员介绍,今年3月份降价车型数量只有23款,比去年3月份的51款大幅减少,“燃油车降价潮已有降温趋向”。

一位分析师认为,随着国家报废更新的促销补贴力度强化和市场回暖,后期价格战的压力会相对减缓,这意味着燃油车进一步大幅降价的可能性在降低。在车展现场,一位销售人员坦言,他们在车展上打出7.99万元的“一口价”,已比指导价低3万元左右,“即使再降价,幅度也不会太大”。

“中低端车型的价格应该基本已经探底,高端车型虽然还有

正在火爆进行的2025齐鲁春季车展暨第51届齐鲁汽车展览交易会上,除了目前一路“高歌猛进”的新能源车型,“步步为营”的燃油车也受到不少人关注。



车展上,一口价车型给消费者带来实惠和便捷。

一定降价空间,但预计最多也就在10%左右。”在齐鲁春季车展参展商孙先生看来,从当前市场情况来看,许多燃油车价格已接近成本线,过度降价会损害车企利润和品牌形象,不利于长期发展。

记者发现,凭借稳定性好、技术成熟等特点,燃油车仍占有汽车市场的“半壁江山”。数据显示,从2024年12月起,燃油乘用车零售渗透率从低谷触底反弹,连续三个月突破50%的分水岭,今年1月更是攀升至58.5%。

有汽车行业分析师表示,2025年车企在价格层面或许不会有大动作,不过可能会用其他促销方式来弥补。比如在售后方面提供更多增值服务,如延长质保期、提供免费保养、24小时救援等。此外,还会推出个性化购车方案,如针对年轻消费者推出定制化车型配置等。

燃油车“内功深厚” 基础盘仍旧稳定

在新能源汽车成为行业焦点的当下,车展现场的燃油车区域同样人气不减,不少人仍将燃油车作为购车首选。

12日下午,在车展现场,记者看到一汽丰田、广汽本田等传统燃油车品牌的展位前,聚集了不少消费者。在长安马自达展台,正在看车的王先生告诉记者,他一直倾向于燃油车,感觉技术成熟,开起来心里踏实。“我经常跑长途,燃油车加油方便,不担心续航问题。”

为什么在新能源汽车蓬勃发展的今天,仍有不少消费者选择燃油车?一位从业人士告诉记者,燃油车经过百余年的发展,发动机、变速箱等核心技术已相当成熟,消费者对其质量和稳定性有

较高信任度。像奔驰、宝马等豪华品牌,在消费者心中树立起高品质的形象。同时,燃油车加油便捷也是“加分项”。

此外,在保值率方面,燃油车优势也很明显。中国汽车流通协会发布的《2024年9月中国汽车保值率研究报告》显示,燃油车三年保值率都在50%以上,而同年限的纯电、插电式混动车型,保值率仅约46%。

消费者选择趋于多元 更多从自身需求出发

“现在燃油车价格走向不明,那还不如‘早买早享受’。”消费者王先生表示,现在对燃油车价格猜测较多,到底是一降再降还是“触底反弹”,目前还不明确,自己干脆根据需求果断下单。

业内专家认为,汽车市场正处于变革的关键时期,新能源汽车的崛起不可阻挡,但燃油车也不会轻易退出历史舞台。在未来很长一段时间内,两者将共同存在,满足不同消费者的需求。

目前燃油车市场为了应对竞争,部分车型优惠力度较大,但价格是否继续下降,目前尚无定论。最终价格走向,将取决于市场竞争、生产成本、消费者需求等多种因素。

在齐鲁春季车展现场,多位消费者表示,他们购车时,会根据自身家庭条件、使用场景以及经济状况等因素,理性作出选择。

一位汽车行业分析师认为,从目前市场情况看,对车企而言,如何在价格策略和产品竞争力之间找到平衡,才是在激烈的市场竞争中生存和发展的关键,“2025年燃油车的价格走势虽存在诸多不确定因素,但整体上会朝着更加稳定、理性的方向发展。”

■ 鹿青松 于泊升 济南报道

4月13日,2025齐鲁春季车展第四天,现场观展热度持续攀升,消费者购车热情高涨。汽车消费市场今春遇“暖”后,车展经济再度发力,使消费市场进一步升温。

多项黑科技亮相

本届车展有多款新车首发亮相,新车搭配的“黑科技”十分吸睛。

在4号场馆,启源E07亮相长安启源展台,该车号称“全景智慧可变SUV”,主打“变形”特性,可实现SUV、轿跑、皮卡等多种形态切换,被称为“国产版赛博皮卡”。启源E07的变形场景之一,就是内置无人机仓,通过“变形”操控无人机出仓升空。

可搭载无人机同样是其他多款车型的亮点。例如,方程豹T3搭载了比亚迪与大疆联合研制的“灵眸”智能车载无人机系统,可实现无人机的动态起降、全向主动避障、随动跟拍、一键生成航拍大片等功能。

车展亮相的比亚迪汉L四驱版,在车顶集成了无人机仓,可通过车机系统控制无人机进行航拍。

经过几轮“智驾平权”的技术下放之后,各家新能源汽车品牌已逐渐将智驾做成了新车标配。广汽昊铂济南中心店负责人邱文明表示,昊铂近期上市的昊铂H1搭载了名为“暗夜之瞳”的“黑科技”,可以在近乎无光环境下,实现95%暗部细节捕捉,呈现影院级全彩夜视效果。同时,可精准识别道路障碍、行人及复杂泊车环境。

车展现场刮起“国潮风”

车展现场,不少国产品牌汽车备受消费者青睐。

在比亚迪展位,消费者李先生告诉记者,以前买车他可能会优先考虑合资品牌,但现在国产车成为首选。“像比亚迪的电池技术在全球都领先,性价比也高,所以这次换车打算支持国货。”

在吉利展位,工作人员也忙得不可开交。“国产车现在越来

越时尚,同样价格能买到更高的配置,售后服务也越来越完善。”消费者王女士称,她的第一辆车是合资车,现在想换辆国产SUV。

一位比亚迪销售经理表示,消费者目前对国产品牌的认可度越来越高,很多客户都是冲着先进的技术和高性价比而来。吉利汽车一位销售经理透露,今年一季度,门店订单量比预期高出20%左右。

国产车为何成了“香饽饽”?“现在国产产品的品种越来越丰富,能够满足不同消费者的需求。”一位参展商认为,从年轻人喜欢的智能小型车,到家庭用的SUV,再到商务型轿车,国产品牌都有拿得出手的产品。

同时,技术提升也是国产品牌崛起的关键。在新能源汽车领域,比亚迪、吉利、长城等传统车企,在新能源领域的布局不断深化。蔚来、小鹏、理想等造车新势力也在快速崛起,成为推动中国汽车产业变革的重要力量。

据中国汽车工业协会数据,今年一季度,中国品牌乘用车累计销量436.9万辆,市场份额攀升至68.1%,创历史新高。

有备而来 持币待购

记者在车展现场发现,消费者购车意向强烈,不少人是专程“持币而来”,且需求呈现出多元特点。

东风日产销售人员李女士介绍,车展人流远超预期,“很多人是有备而来,对车型和价格都有所了解,车展期间推出的各种优惠和促销吸引力很大,只要价格合适,成交可能性倍增。”

中国汽车工业协会发布的最新信息显示,今年以来,消费市场提质向好,汽车行业开局运行良好。今年一季度,我国汽车产销分别完成756.1万辆和747万辆,同比分别增长14.5%和11.2%。

国家政策的支持是推动汽车市场消费增长的重要因素之一。各地也纷纷出台相关促消费政策,如济南槐荫区在2025齐鲁春季车展期间,同步推出汽车消费券活动。这些政策的实施,有效激发了消费者的购车热情。

**齐鲁车展黑科技亮相
车展经济再度发力
消费者购车意向强烈
国潮风劲吹**