



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

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。

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，目前燃油车产销量及盈利率大幅下降，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



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小动作，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

相关新闻

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，方程豹豹3搭载了比亚迪与大疆联合研制的“灵鸢”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HL搭载了名为“暗夜之眼”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

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”？“现在国产品牌的产品线越来越丰富，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”，且需求呈现出多元化特点。

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。