

龙年车市 首场价格战开打

消费者选择“再等等”



春节假期刚过不久，比亚迪、长安启源等多家车企官宣降价，“电比油低”的宣传也引发热议并登上热搜。3月13日，记者走访市场发现，国内车市的“降价风”已刮到省城，引得不少车友为之心动。置换补贴、试驾送礼、购车送充电桩……除了价格直降外，为吸引消费者下单，车企与经销商也拿出“真金白银”促销，抢占市场份额。

多车企降价

“这款车价格最低多少？还有别的优惠吗？”3月13日，记者来到晋祠路新能源汽贸城。尽管当天是工作日，但商场内多家汽车销售店仍聚集了不少看车的顾客。在比亚迪王朝体验店看车的刘婷，一边和朋友坐在车内感受，一边向销售人员询问最新的优惠政策。“听说最近这款车降价了，

我赶紧来看看。”刘婷边打量车边告诉记者，“现在各大车企都在降价，趁着价格合适，好好挑选下。”

在平阳路某家新能源4S店内，展厅里不同车型、款式的车旁都有人在试乘问价，某款降价车旁看车问价的人更多。“此次降价集中在10万元左右的车，客户到店看车的和电话咨询的人数明显增多。”店内销售人员告诉记者，降价后的车比旧款便宜近2万元，吸引了不少消费者前来试驾。

据了解，二月下旬，比亚迪率先宣布降价，喊出“电比油低”的口号，推出8款荣耀版车型，起售价平均下降2万元，旗下两款热门车型起售价更是降到了7.98万元。紧随其后，其他品牌也纷纷降价，如五菱宣布某车型降6000元至9.98万元。小鹏汽车宣布某车型限时立减2万元，优惠后售价18.99万元起。哪吒汽车官宣旗下多款主力车型最高直降2.2万元，实现“油电同价”等。

购车要理性

记者注意到，今年部分品牌新能源车定价已低于同级别燃油车。多年从事汽车配件生意的苗轶超表示，新能源汽车成本结构中，电池占据整车成本的四成左右。今年电池原材料碳酸锂价格下跌明显，为整车成本下降创造了空间。

对此次新能源汽车降价，部分新能源车主称“遭到了背刺”。“去年10月提车，比亚迪唐DM-i冠军版车型售价24.98万元没啥优惠，今年21.98万元就能买到了。”最近，韩先生在微信上分享了自己的购车经历，引起许多网友共鸣，类似“汽车大降价才刚开始”“购车者可再观望下”的购车建议热度颇高。

记者随机咨询了几位消费者，部分消费者表示，短期内无用车需求，就是听说降价了便到店里看看。还有消费者表示，现在价格战刚开打，愿意再观望一下，看看有没有性价比更高的

车降价。

随着新能源汽车技术的不断突破和成本降低，越来越多的消费者开始考虑购买新能源汽车。这不仅对传统燃油车市场形成了冲击，也加速了车价的下降。此次降价潮传统燃油车也并非熟视无睹，大众、本田等品牌推出大幅优惠，如日产轩逸裸车6万元特卖、大众朗逸部分车型直降3.5万元等。甚至奔驰、宝马等豪华车品牌也加入了这场价格战，部分车型的优惠幅度接近10万元。

面对汽车降价潮，消费者应根据自己的实际需求和经济状况来选择合适的车型和品牌；关注市场动态，了解各品牌车型的降价信息；在购车过程中保持理性，不要被降价冲昏了头脑，盲目追求低价而忽略了车辆的品质和售后服务。同时，消费者购车尽量选择有“保价承诺”的车企，一旦发现车辆在购车较短的时间内即出现大幅降价，也可以积极寻求与厂商进行协商，让其作出一定的补偿。

记者 马向敏

Haier

2月15日-4月15日
晋情消费·全晋乐购
海尔全系列健康家电以旧换新补贴最高2000元

海尔健康空调节

真品质 敢承诺 365天只换不修

抽免单 送好礼 赢欧洲豪华游