

近两个月来,我市汽车市场燃油车型价格战全面爆发,部分豪华品牌车型最高降30%,紧凑型合资轿车跌破10万大关。新能源车型渗透率倒逼燃油车清仓。专家提醒,抄底购车需谨慎,非刚需建议理性选择。

## 5月车市观察

# 燃油车价格接近探底

本报记者 楚女

### 燃油车降价 涵盖国民家轿和豪华旗舰

4月中旬至今,在大同汽车消费市场上,各品牌车商的竞争已进入白热化阶段。走进庞大汽车文化园区,不少4S店都悬挂着降价字样的宣传海报,曾经坚挺的燃油车价格体系正在经历前所未有的冲击。

如果以价格区间为纵轴、以品牌层级为横轴绘制一张“汽车价格走势图”,不难发现今年我市汽车市场的这场降价潮覆盖之广、幅度之高,在近5年内不曾出现过。

早在上个月,10万级家轿率先掀起降价的“血雨腥风”。曾经需要排队甚至加价才能提车的一些合资“神车”集体放下身段。记者查询汽车之家报价平台发现,速腾2026款最低指导价11.99万,直降3万,降幅达20%;思域更是将购车门槛降至9.79万,降

价3.2万,幅度24%。别克威朗拿出了接近5万元的优惠,降幅超过49%,在降价榜上高居前列;日产轩逸降价35%,单车下调3.87万,终端裸车价跌破10万;大众宝来同样砍掉了35%的价格。庞大长安马自达店销售顾问坦言,现在进店客户开口就问“还能再降多少”,议价权已从销售一方手中转移到消费者那里。

B级车市场同样未能幸免。我市广汽本田银隆店市场经理张鹏程告诉记者,店内雅阁260豪华版官方指导价19.78万元,零利息分期店补7.2万元,再加上省补或国补,消费者用A级车的价格就能买到B级车。而帕萨特、迈腾等同级车型也普遍给出了3至6万元的终端优惠,曾经的“门面车”如今成了经销商维系展厅人流量

的底牌。

豪华品牌的价格体系更是遭遇“腰斩”。奔驰、宝马部分车型的售价降幅超过20%。奥迪A6L的C8车型优惠15.1万后仅售27.69万,入门级A3轿车在综合优惠下裸车价逼近10万元。风华奥迪4S店销售顾问接受记者采访时称:“现在卖一辆奥迪A6几乎没有利润,主要为了完成厂家规定的销售任务”。

自主品牌中,长安逸动经典版上市即降2.3万,6.49万就能提走一台搭载1.5T发动机的家轿,降幅达26%;起亚新狮铂拓界从15.49万的指导价直接“一口价”杀到10.99万,降幅29%;奇瑞搞促销,综合补贴最高4万元,艾瑞泽、瑞虎系列都参与其中。

### 多因素作用 燃油车面临生存之战

5月17日,记者走访我市多家品牌4S店发现,众多在售燃油车型普遍配有降价优惠购活动。记者从经销商处了解到,这场席卷我市汽车市场行业的降价潮并非偶然,而是多重压力叠加下的必然结果,降价已从竞争手段变为生存必需。

新能源渗透率突破临界点成为第一重压力。我市汽车协会成员告诉记者,2026年4月,新能源乘用车国内销量占比已达汽车销售总量的61.4%,首次突破6成,这意味着每卖出10辆新车,就有6辆挂的是绿牌。懂车帝等App发布的4月零售销量排行中,前10名中仅剩一、两款燃油车,其余全部被电动车包揽。燃油车月零售量已萎缩至53万辆,同比下滑37%,环

比下降33%。大同市新能源汽车销售占比同样水涨船高,部分品牌4S店新能源车销量已超过燃油车。

经销商库存过大成第二重压力。易车网有消息称,国内4月经销商综合库存系数已达1.89,同比飙升34%。库存深度超两个月的品牌多达17个,一汽红旗、东风日产、一汽大众、沃尔沃、东风本田等头部品牌悉数上榜。超过35%的门店面临中度库存压力,23.6%压力较大,14.3%面临严重积压。我市某合资品牌车商职业经理人无奈表示:“现在卖库存车的都在亏本,但不卖的话,资金链一旦断裂,店面可能面临经营风险。”这背后是冰冷的财务逻辑,对于一家月销售额上百万的4S店来说,

卖车小亏的损失远小于资金链断裂的系统性风险。

“国七”排放标准政策倒计时实施形成第三重压力。网上有消息称,“国七”标准预计将在2027年起逐步实施,氮氧化物排放限值将较国六降低67%,颗粒物排放限值降低58%,对车企的发动机技术升级投入提出更高要求。目前市场上大量“国六”B库存车辆,需要在新标准全面落地前清仓,否则将面临上牌受限甚至彻底无法销售的结局。奥迪风华4S店售后顾问王跃文表示,据品牌方培训的最新消息,新标准实施后,“国六”B车型虽不会立即禁止上路,但保值率和使用便利性将受到影响,经销商最好在产业链政策迭代前释放风险。

### 降价大潮下 现在买车还是再等等?

近期,我市燃油车市场降价幅度不小,不少消费者考虑,现在是否到了出手购车的最佳时机?

记者走访车市时,有准备购车的消费者就对记者表达了自己的忧虑,现在买,担心还会降;再等等,又怕“国七”来了上牌受影响。

我市汽车销售行业资深从业者王劲松建议,对于刚需购车且明确想要燃油车的消费者,现在是不错的时机。目前燃油车价格已处于近年来的低位,很多车型价格甚至比二手车还便宜。随着“国七”排放标准日益临近,未来燃油车可能还会下降,但

降幅不会太大,因为现在很多车企已是“赔本赚吆喝”。

对于非刚需或在燃油车和电动车之间犹豫的消费者,可以考虑再等等。首先,新能源汽车技术还在快速进步,未来会有更多更好的电动车上市。其次,燃油车残值率正在快速下降,现在购买燃油车,未来转手时可能面临较大贬值损失。最后,随着新能源汽车渗透率不断提高,燃油车使用环境可能越来越差,比如油价增高等。

另外,想要抄底豪华品牌燃油车的消费者需特别谨慎。虽然现在豪

华品牌价格看起来诱人,但豪华车保养和维修成本非常高,如果只是觉得降价机会难得,为了“面子”购买豪华车,可能得不偿失。

消费者购车应结合自身需求理性选择。对于经常跑长途、无固定充电条件的消费者,燃油车仍是合适选择。而日常通勤、有充电条件的消费者,可优先考虑新能源车型。同时,购车前应了解清楚车辆排放标准,避免因政策变化影响使用。无论选择哪种车型,都要关注车辆品牌的售后服务水平,确保购车后无后顾之忧。



建行大同分行

### 赋能天镇住房维修资金管理数字化

近日,建行大同分行为天镇县房产服务中心成功上线住房维修资金管理系统,让这笔事关千家万户的“房屋养老金”管理,正式迈入规范化、精细化、透明化的数字化时代。

住房维修资金常被称为“房屋养老金”,直接关系到百姓的居住安全和切身利益,是一项实实在在的民生工程。为确保系统高效落地、安全运行,建行大同分行多次与上级部门对接,反复打磨系统安全、流程规范、便民操作等关键环节。依托建信金科的专业科技支撑,系统最终平稳上线、稳定运行。

新系统上线后,不仅大幅提升了天镇县住房维修资金的管理效率与透明度,为房管部门高效履职提供了有力支撑。更重要的是,业主缴存、查询、使用维修资金也将更加方便快捷,真正实现金融服务落地民生、惠及百姓。

此次系统成功上线,是建行大同分行坚持科技赋能、服务地方发展的生动实践,充分体现了国有大行服务县域、服务民生、服务社会治理的责任与担当。下一步,该行将继续坚守金融服务初心,持续深化协同合作,优化服务能力,助力县域民生事业高质量发展,为地方经济发展贡献更多金融力量。

(冬梅 杨雪峰 张帅)

建行大同分行

### “三管齐下”构建养老金融服务体系

近日,建行大同分行依托客群经营思维,充分发挥客户、产品与科技优势,着力构建“养老金金融、养老产业金融、养老服务金融”一体化发展的养老金融服务体系,为本地“银发经济”注入金融活水。

在养老金金融方面,该行将年金服务纳入对公客户综合服务框架,提升对中小及民营企业的覆盖度。同时,针对不同年龄、收入、职业和偏好的个人客群,实行分类施策,借助养老规划、税优政策及营销活动3大工具,有效撬动养老资金缴纳。

在养老产业金融领域,建行大同分行通过数据收集与市场调研,全面摸清养老产业现状、布局与核心诉求,深入分析各细分产业的运营模式和趋势,制定针对性支持策略,构建适配的产品服务模式,全力推动养老产业做大做强。

在养老服务金融方面,该行制定适老化无障碍服务手册,从硬件建设、服务设施、服务规范等环节统一标准化操作流程。目前,已建成“老年服务室+适老厅堂+劳动者港湾”特色服务网点,其中社便民网点38个,适老化改造网点14个,总行级养老金融特色网点1个,显著提升了网点适老化服务能力。

业内人士表示,建行大同分行的这一系列举措,不仅丰富了养老金融产品供给,也为本地老年人享受更便捷、更有温度的金融服务提供了有力保障。

(冬梅 姚利宝)