

扫码看视频

油换电、抢补贴

新能源车驶入寻常百姓家

济宁晚报全媒体记者 万德龙

汽车是大宗消费的重要板块，也是落实政府工作报告中“用好国家以旧换新接续政策，充分释放汽车、家电、数码和智能产品等消费潜力”部署的重点领域。临近年末，我市新能源汽车消费热度持续走高，置换需求集中释放，成为拉动消费品市场增长的亮眼增长点。“最近平均每天交付20多辆车，周末顶峰时能到40多辆。不少顾客目标明确，来店前就已经选定车型，只等现车。”某国产新势力品牌销售人员徐经理告诉记者。

算账看成本，油车车主心动换电

受购置税减半、置换补贴按购车金额比例优惠等政策影响，上半年不少消费者持币观望。进入下半年，政策预期趋于稳定，叠加优惠即将到期，年末购车热潮逐步形成。

记者调查发现，国内首批家用新能源车陆续迈入8年更换周期，初代新能源车主迎来置换节点，再加上以旧换新、购置税优惠等政策到期节点效应，置换需求集中迸发，成为拉动年末新能源汽车销量的核心动力。按照促消费政策安排，符合条件的旧车置换、报废更新购买新能源车型，均可申领对应补贴，不少车主抢抓政策窗口期，加快车辆更新。

与此同时，成品油价格波动上行，持续拉大燃油车与新能源车的用车成本差距，大量燃油车主加入置换队伍。不少通勤家庭算了一笔长期用车账：同等里程下，新能源车电费、保养成本远低于燃油车。

特别是新能源车险显著降低的情况下，一边是政策补贴降低购车门槛，一边是日常出行成本的现实考量，两股力量叠加，推动“油换电”“电换电”双向置换需求同步走高，有力支撑汽车大宗消费扩容提质。

不再只盯续航电池，7万、15万成主力

市场走向成熟、配套保障持续完善，消费者的购车关注点正在发生明显变化。在前几年，选购新能源汽车，大家首要关心电池品牌、电芯类型、续航里程，电池安全和寿命是选购第一标尺。而随着越来越多车企推出“三电系统终身质保”权益，电池、电机、电控核心部件的长期保障落地，打消了消费者对于电池衰减、维修昂贵的最大顾虑，消费者消费心态更稳。

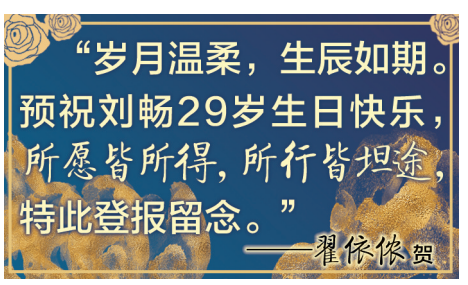
消费关注点随之转移，智能驾驶、辅助泊车、车机交互、座舱智能化等配置，成为当下消费者对比车型的核心指标。同样价位区间，有没有高阶智驾、城区NOA、自动泊车、流畅的车机系统，直接影响最终成交。新能源消费从“安不安全”转向“好不好开”，消费升级特征清晰，契合新能源汽车向智能化、网联化升级的产业方向。

此外，年末市场的销量主战场，集中在7万元、15万元两个落地价位段，也是家庭增购、置换最集中的区间。各大车企集中发力，车型供给密集，自主品牌、跨界品牌轮番推出新款、改款车型，配置卷、价格卷、权益卷，市场竞争激烈。

7万元级车型主打入门代步，适合城市通勤、短途出行，瞄准预算有限、首次换电车的消费者；15万元级兼顾空间、续航、智能配置，适配三口之家日常通勤、短途出游，是家庭置换的黄金价位。

充分的市场竞争，带来更丰富的车型选择、更实在的终端优惠，让更多普通家庭能够买得起、用得上。梯度清晰的产品供给，适配不同群体的消费能力，形成多层次、差异化的新能源消费生态，持续释放大众消费潜力。

“百姓快充”上新，充电越来越省心



10月27日，济宁公交集团在已开通“百姓快充”1号站、3号站、4号站、豪德充电站、杨柳充电站、荷花路充电站和人民医院东院区充电站的基础上，开通综合停车场充电站。“百姓快充”充电站依托济宁公交集团丰富的充电网络，为百姓提供便捷的充电服务。

这是我市新能源配套设施持续织密、提档升级的一个缩影。如今，小区车位、商圈停车场、高速服务区、乡镇便民点位，充电桩随处可见，快充、超充站点不断落地，曾经“找桩难、充电慢”的痛点正在慢慢消散。

从私人充电桩到公共快充站，从城区补能网络延伸至跨城高速沿线，全域充电体系越织越密，补能越来越方便。完善的基础设施，打消了很多潜在买家的里程顾虑，让大家敢买、敢开、放心换。

2026.11.20
星期五
责编 薛坤
组版 张亚伟
审读 吕晨晶