

# 2023齐鲁国际车展(秋季)圆满闭幕

## 超26万人次观展,多个汽车品牌销量飘红



齐鲁国际车展(秋季)期间,每天都有数万名消费者前来“淘”心仪好车。记者 王鑫 摄

记者 张雪 朱洪雷

9月4日,为期五天的2023齐鲁国际车展(秋季)暨第48届齐鲁国际汽车展览交易会在山东国际会展中心圆满闭幕。车展期间,每天都有数万名消费者前来看车买车,周末两天,展馆内更是人潮涌动。数据显示,本届齐鲁国际车展客流量达26.1万人次,各大汽车品牌也取得了出色的销售业绩。据不完全统计,比亚迪销量突破1500台,长安汽车销量630台,哈弗销量616台,腾势汽车销量突破100台,BK2摩托车销量百余台。

### 新车排队亮相车展 消费者大饱眼福

作为山东省内规模最大的汽车展览交易会,沿黄第一车展,齐鲁车展一直是各大品牌为新车上市发布的首选。

8月31日上午,在林肯展台,作为林肯品牌的焕新战略车型,全场景中大型美式豪华SUV巅峰之作——全新一代林肯航海家混动版在齐鲁车展现场举办济南上市发布会。

9月1日上午,在比亚迪展台,唐DM-p冠军版济南上市发布会成功举办,同时为用户准备了包括“两大无忧购车政策、一大无忧用车保障、五大专属贵宾服务、五大智联在线服务”的多重盛唐礼遇。

9月2日,新一代梅赛德斯-奔驰GLE SUV在济南正式上市,为消费者提供6款车型选择,涵盖插电式混合动力车型和带48伏ISG智能电机的轻混车型。

与此同时,多款尚未正式上市的车型,也在齐鲁车展闪亮登场。

在极狐展台,极狐考拉车型正式开启区域预售,新车专为亲子出行场景打造,定位为“母婴友好型”汽车。这款“地表最强遛娃神车”,将于9月中下旬正式上市。

在领克展台,领克品牌此次带着自己即将于9月8日正式上市的全新车型领克08前来参展。工作人员介绍,在齐鲁车展期间下订领克08,消费者可同时享有1000元抵3000元的优惠活动,并全系加赠哈曼卡顿音响。

作为吉利品牌旗下新推出的新能源品牌,吉利银河首次在齐鲁车展亮相,并带来尚未上市的轿车车型银河L6。工作人员介绍,有望在9月份上市的吉利银河L6,首搭12项同级独有的智能科技,全系搭载“高价值”配置,目前已开启预售。

在哈弗展台,哈弗品牌首款新能源越野SUV——哈弗猛龙在齐鲁车展完成首秀。工作人员介绍,哈弗猛龙预计9月上市,目前开启预售。本次展出,是哈弗猛龙在山东的首次亮相。

在玛莎拉蒂展台,作为玛莎拉蒂首款纯电车型,全新GranTurismo纯电跑车在齐鲁车展首秀。一位负责人介绍,

“为了本届齐鲁车展,特意将这款车从上海运来,售价229.8万起。”

### 政策红利密集推出 厂家掏出“真金白银”

每一届齐鲁车展,历来是汽车品牌争夺消费者的重要“战场”。此前的7月份,国内汽车产销节奏有所放缓,为稳定和扩大汽车消费,无论是国家层面还是各地方,均出台了系列政策红利,本届车展,在一定程度上成为衡量当下汽车市场消费温度的“风向标”。车展现场,多数品牌将优惠额度明确标出,置换补贴与金融政策优惠几成“标配”。

本届齐鲁国际车展,车企品牌推出多重优惠活动。在齐鲁车展购买广汽本田奥德赛,综合优惠可超4万元,厂方赠送3年6次免费保养机会;上汽名爵MG ONE智潮科技SUV金融特供版价格仅需8.88万元,还能享受60期超长贷款;长安部分车型推出“买一台送一”活动,即购买一台UNI-K智电iDD,可以再送一台长安糯玉米,附赠车辆价值超过3万元;哈弗二代大狗PHEV版可享受6000元置换补贴,若使用金融工具,首付可低至15%,免息方面,最高可以做到36期0息……

为突出“要买车,到槐荫”,更好地拉动汽车消费,济南市槐荫区政府在本次齐鲁车展上再次启动消费券发放工作。截至9月3日下午,消费券已全部被领取。

### 设置下乡精品车型展示区 齐鲁车展助力新能源汽车下乡

近期,新能源汽车下乡在不断提速。工信部等五部门发布通知,开展2023年新能源汽车下乡活动;商务部明确“消费提振年”聚焦重点领域,组织千县万镇新能源汽车下乡活动。日前,《2023年山东省新能源汽车下乡活动方案》印发,方案明确,充分用好齐鲁车展等具有较大品牌影响力的展会活动,开辟新能源汽车下乡专区,加大新能源汽车下乡车型推广力度。

9月4日,省政府举行政策吹风会,解读《山东省推动新能源汽车下乡三年行动计划(2023—2025年)》。2023—2025年,省商务厅将连续三年举办新能源汽车下乡活动,省市县三级联动,每年组织策划百场新能源汽车下乡展销活动。

本届齐鲁车展,特别设置了品牌众多的新能源展示区暨山东新能源汽车下乡精品车型展示区,一众主流新能源汽车品牌,以及涉足新能源汽车的众多传统汽车品牌携精品车型参加。

2023齐鲁国际车展(秋季)不仅是一场高规格、一站式的汽车饕餮盛宴,更是响应号召,为新能源汽车下乡车型提供一个崭新的舞台,推动新能源汽车更好走进万村千乡、千家万户。

车展观察



9月和10月是汽车销售的传统旺季,一直以来都是车企全年重头戏之一,齐鲁国际车展则是重要的展销舞台。

作为影响消费者物价指数(CPI)重要品类的汽车消费,是社会消费中极为重要的一环,当下汽车消费正在悄悄升级。根据乘联会零售数据,高端车型销售提升明显,中低价车型销量在减少,其中最明显的消费升级是能源革新,产品迭代的新能源汽车。调查显示,新能源汽车的消费客群,都以具有一定消费能力的中产为主。这也是30万元及以上汽车销量中较为清晰的走势。

记者 王贺

### 汽车消费“跃迁”需求“硬”

9月1日,做农业科技企业的王福生从菏泽赶往济南,一是处理公司业务,二是来齐鲁国际车展看车。他告诉记者,因为工作,他经常出差,车跑的路也多,再就是他本身也特别喜欢车,有新款车就喜欢尝试,所以换车较为频繁。

这次来车展,王福生还是重点关注他偏爱的奔驰品牌,“考虑EQ系列,感受一下5月份推出的EQE SUV。”

记者注意到,车展上奔驰1200平方米大展台格外引人注目,新一代奔驰GLE也在齐鲁车展上市。另外,今年奔驰在中国的全新纯电车型也接连上市,已经连续推出了EQS纯电SUV、全新EQE纯电SUV两款重磅产品,进一步布局新能源产品矩阵,全面覆盖新生代豪华,核心豪华、高端豪华的各个细分市场。

像王福生这样的汽车迭代需求,代表了一部分企业家的换车需求,而很多家庭用车也面临再购升级。在本次车展现场,有不少家庭集体来看车,在接受记者采访时,表达了“把家里第一辆旧车换辆‘好’车”“空间升级SUV”两个大致诉求,也有部分受访对象特别提出“家庭用车增加一辆新能源车”。

7月初,由中国汽车工业协会(CAAM)主办的《2023中国汽车论坛》发布的《2023中国汽车置换消费洞察》报告显示:当前,在我国保有的乘用车中,车龄超过6年的大约有1亿辆,每年更新1%,就可以拉动汽车销量提升约4个百分点。汽车置换消费,已成为推动汽车消费进一步增长的“新动能”。因此,促进汽车更新置换需求的加快释放,对于推动汽车市场发展产业升级至关重要。

### 汽车消费升级是车企和消费者的默契

刚刚过去的周末,齐鲁国际车展现场再次印证了人们对于汽车的热情。这次车展已经是第48届,多款新车激发消费活力的场景持续发生。

每届车展参展品牌之多已无需言说,8月20日,以QQ成名、曾多年来困于低端的奇瑞汽车全民四驱精致悦野SUV探索06正式全球上市,这次也在本届车展上亮相。

作为奇瑞汽车首款轻越野SUV,探索06融合城市SUV与越野车优势,以“一大颜值+三大驾享”,重新定义四驱精致悦野SUV。记者在车展现场看到,很多人关注这款车的座舱,探索06拥有全智能多座舱,实现多个“同级之最”:同级最智慧8155游玩AI座舱,全系标配行业顶级的智能8155芯片;同级最环保绿色健康座舱,采用C-PURE净立方绿色座舱,实现37.6分贝NVH静谧空间以及同级最多魔术空间座舱。

助力车企『金九银十』重头戏 推动汽车产业转型升级

## 汽车消费升级唱响车展『主旋律』

另外,奇瑞汽车还发布了行业首个“探索生态平台”,探索06联合大熊猫国家公园、中国国家地理,已经达成全方位的战略合作,现已开辟出首个车企用户专属的国家公园体验路线,正式为悦野探索家们开启探索06的秘境探索之路。

奇瑞去年销量破百万台,是国内排行TOP10的巨头车企之一。奇瑞最新推出的高端品牌EXEED星途,主打豪华、舒适,目标是打造成奇瑞的奔驰;与华为合作的LUXEED,主打豪华、运动,目标是打造成奇瑞的宝马。

当然,这只是车圈一个小小的点,却是车企在努力构建汽车消费升级生态的力证。

山东瑞诚销售总监张洋告诉记者,此次秋季车展,奇瑞汽车销售比今年4月份的春季车展更好,截至9月2日,车展销量就与4月春季车展持平,已经超过200台。

当然,“智舱”“智驾”在当下车圈已“卷”得厉害,给消费者增加选择的同时,也在考验消费者的“火眼金睛”。

### 新能源引导汽车消费绿色低碳升级

随着车圈消费的日益丰富,豪车的概念不再单一,新能源汽车也不再新鲜,但“新能源汽车+高端”还是一个新的挑战。

2021年,新能源汽车市场尚受“缺芯少电”的影响,如今,穿行在齐鲁车展新能源展区,则是另一番感受。

先说有“奶爸车”标签的理想汽车。据理想汽车官方称,将在9月份推送OTA 4.6版本,此次OTA的升级点,在于语音视觉融合搜索、手机任务大师、方言自由说。另外,理想汽车将在9月份为早鸟用户推送内测版的通勤NOA,10月将在首批10城基础上,增加包括青岛在内的10城,11月将继续新增包括济南在内的30城。

记者注意到,不少新能源车企早就做好市场的数据分析,从去年到今年,30万元以上的国产新能源车如雨后天春笋涌现,理想L9、腾势D9、蔚来ES7、LYRIQ锐歌,包括保时捷Taycan,都是新能源市场40万元区间的活跃分子。

在30万元到40万元的区间里,理想L8、蔚来ET5、宝马i3、极氪001均榜上有名,可以看出新能源领域中,特斯拉、蔚来、理想汽车等新造车品牌占据先发优势,在高端新能源车市中领先传统豪华品牌。但从整体来讲,传统豪华品牌三巨头BBA(奔驰、宝马、奥迪)的地位仍然稳固。

目前宝马在售纯电动车型均为30万元以上车型,今年上半年,这些车型在中国市场销量同比增长近3倍。

乘联会数据显示,今年前6个月,30万元以上的新能源汽车销量同比翻倍,增速达到121.8%,累计零售销量为32.98万辆。不过,从8月以来,新能源车降价潮开始,目前激战正酣,对于持币观望的消费者来说,则是带来了更多购车便利。