



齐鲁车展上,近百品牌、千款好车集结,吸引了众多消费者。记者 王鑫 陈文进 摄

一辆车如何承载新生活?酷炫车展折射人间温情

速度与激情赴远方,陪伴与平安暖日常

记者 张子慧 张雪 鹿青松
摄影记者 王媛 实习生 徐佳宁

4月9日至13日,2026齐鲁春季车展(第五十三届齐鲁汽车展览交易会)在山东国际会展中心举办,现场车型琳琅满目,科技与潮流交织。

4月11日,齐鲁春季车展4号展馆内,一位阿姨看着一辆奶白色汽车的参数,问销售小哥:“不好停车的时候,它能帮我女儿停车吗?”——这句朴素的问话,道尽了对女儿最深的牵挂,也让这场前沿科技汇聚的车展,瞬间找回了最本真的温度。连日来,记者蹲守各展台,透过普通市民的选车视角真切感受到:每一辆被细细打量的车,承载的不只是代步功能,更是一个个家庭对美好生活最具体、最温暖的向往。

李阿姨的牵挂： 买车先出三道“考题”

4月11日上午,比亚迪展台前,一位阿姨在海鸥智驾版车型旁徘徊、打量。聊起来才知道,她姓李,济宁人,来车展目标明确——给女儿挑一辆纯电通勤代步车。

“闺女在高新区的医院上班,天天早出晚归,路上折腾太久。我也不懂什么车好,还是之前闺女教我用过‘豆包’,这次我对着它问‘闺女上班开、智能、好停车的十万以内的新能源车有啥’?它就列了几个,我今天就照着名单过来看看。”李阿姨一个人把女儿拉扯大。女儿研究生毕业后留在济南上班,去年把妈妈从老家接了过来,结束了母女俩长达多年的异地牵挂。

销售顾问热情介绍着车型:“这款车续航305公里,快充半小时就能从30%充至80%,现在还有现金优惠,厂家补贴叠加购置税减免,购车十分划算……”一旁也有观展者感叹,如今购车政策利好,车展期间入手再合适不过。李阿姨认真听着,伸手抚过车门密封条,轻声问道:“这车,下雨天会不会漏雨呀?”销售顾问一愣,随即耐心解答:“阿姨,您尽管放心,车的密封性都经过严格检测,绝对不会漏雨。”

“那就好。”李阿姨又看向车辆参数牌,接着问,“那冬天开暖风,能从西客站开到高新区吗?五十多里路呢。”“完全可以,绝对没问题。”“要是遇到不好停车的地方,它能帮我女儿停车吗?”“这辆车配备360°全景影像和辅助泊车功能,停车特别轻松。”

三个简单的问题,三个笃定的答案,李阿姨脸上终于露出舒心的笑容。她不懂百公里电耗,不关心智能座舱配置,只惦记着三件事:这辆车能不能为女儿遮风挡雨;能不能顺利跑完上下班的路程;能不能在女儿疲惫时,帮她分担一点驾车的辛苦。



李阿姨为女儿选购新车。

刘冉一家的“期待”： 把缺席的旅程补回来

4月10日中午,在零跑D19的展车内,一位中年男士正反复调整第二排座椅的角度,“这空间真舒服,座椅能后仰调节,坐着不伤腰,还带按摩功能。”这位男士叫刘冉,面对记者的询问,他笑着道出心底的遗憾。去年夏天,女儿考入长沙的大学,他和妻子开车送女儿入学,原本计划带上岳父岳母,一同看看女儿的大学校园,顺便自驾游一番。可家里的老轿车空间狭小,后排坐三人十分拥挤,岳父腰部有旧疾,无法承受长途颠簸,只能作罢。

此次逛车展,刘冉的目标十分清晰:换一台六座或七座的新能源汽车,让全家人出行都能坐得舒适自在。

“这个空间很不错,还有小冰箱。”刘冉伸手点了点小冰箱的操作屏幕,“以后带爸妈出门,他们能坐得舒展,老爸的控糖针剂也有地方冷藏了。”记者随口问了一句:“现在换车,政策挺多吧?”刘冉点点头:“政府出台很多补贴政策,厂家也有自己的补贴方案,算下来能省好几万元。”他语气笃定起来,“老人岁数大了,趁现在政策好,车价也合适,带家人去旅游多方便啊!”

销售顾问介绍,这款车支持720km续航,快充15分钟就能充到80%,还带座椅按摩,现在可以参与盲订,“先订下,不放心的话,订金随时能退。过几天车到店就能安排试驾。”得知D19还配备了“森野氧舱”功能,特别适合长途或高海拔自驾,刘冉心中一动——这不正适合以后带老人去高原看看风景吗?他掏出手机,给女儿拍了视频,详细描述这车的座椅、空间、小冰箱,还有那个“氧舱”功能。最后他说:“等能试驾了,让你姥姥姥爷亲自坐坐。没问题的话,就它了。”

老陆的“左顾右盼”： 把家人护得更安稳

4月9日下午,在凯迪拉克展台前,记者注意到一位与众不同的大叔。

别人要么围着销售顾问听介绍,要么坐进车内体验,唯独他左顾右盼,伸手摸了摸车门缝隙,又蹲下身侧头朝车身下方仔细查看。他姓陆,在济南西郊开了家汽修厂,经他手摸过、修过的车,比好些人见过的都多。

2018年秋天,老战友的一辆凯迪拉克XT5开进了老陆的厂子要维修。那车身的钢板厚实,内里的防撞结构也做得扎实。车修好那天,战友载着他开上了高架,“这车坐着舒服,也稳当。”

当小孙女要上小学,家里需要一辆更安全,更宽敞的车时,老陆第一个想到的,就是它。老陆坐进新款XT5,座椅的弧度刚好托住他的腰椎,再看车内宽敞的空间,他满意地点了点头。

“这款车搭载蜂巢底盘,全路况都能从容应对。”销售顾问介绍时,老陆接了话:“我知道,你们这车有蜂巢底盘加持,还有‘仁王盾’的叫法,车身用料扎实,安全性高。”对于一名每天跟车打交道的老师傅来说,没有什么比底盘稳、车身硬更实在的了。

老陆看着手机屏保上小孙女天真的笑容,忽然想起儿子小时候,一次看他满手油污修车,悄悄攒钱给他买了新围裙和一融棉线手套,说:“爸,您干活时手就不会脏了。”当年儿子用稚嫩的方式,想把他从油污里“保护”起来;如今,他也想把一家人更好地护在身后。

“现在订车可享受定金膨胀优惠,还有专属的‘买一次,保三年’权益:这三年里,车如果发生大事故,定损金额超过购车发票价的30%,可直接启动免费换新;要是发动机、变速箱、传动系统、制动系统等核心部件,因自身质量问题,单次维修零件费超四万元,也能为您更换新车。”销售顾问介绍。

没怎么犹豫,老陆直接开口:“就它了。”签合同,他一笔一划写下名字,格外认真,因为这签下的不只是订单,更是日复一日的平安与踏实。

这是2026齐鲁春季车展上最真实的故事——不是速度与激情,是陪伴与抵达。每一辆被认真挑选的车里,都装着一个家庭最朴素的愿望:让爱的人坐得舒服一点,让家的距离近一点,让日子过得稳一点。

2026齐鲁春季车展,就是这些愿望被看见、被选择、被实现的地方。在这里,汽车不再是冰冷的钢铁组合,而是有了温度的生命伙伴。每一次方向盘转动,都不是车的转向,更是一个家庭关于温暖、团聚与守护的新开始。

记者 于泊升
石晟绮 张雪 朱洪雷

2026齐鲁春季车展,各大智能汽车展台人气爆棚,试驾咨询、意向订车热度持续攀升。记者实地走访发现,智能驾驶正打破年龄圈层,不再是年轻消费者的专属,40岁以上中年群体成为智驾车型咨询、体验与下单的新力量。

智驾不再是 年轻人标签

本届车展,智能驾驶展区人头攒动,与以往年轻消费者扎堆体验不同,携家人看车的中年人随处可见。腾势展台销售顾问介绍,该品牌辅助驾驶功能的核心受众正是30岁至50岁消费者,这一群体多为家庭主力,对驾驶安全与轻松操控需求强烈。

42岁的市民王先生坦言,此前总觉得智能驾驶是年轻人追新的“玩具”,实地体验主动刹车、拥堵跟车等功能后,发现能有效降低长途与市区驾驶压力,如今已将智驾列为家庭换车选择之一。一位51岁的购车者表示,随着年龄增长,反应速度与长时间驾驶精力下降,智能辅助能弥补驾驶短板,想尝试这项新技术。

有调查显示,40-49岁群体对无人驾驶的接受度高达58.03%。

高性价比车型 受青睐

相较于年轻人追求科技新鲜感,中年用户更看重智驾在长途通勤、家庭出行、复杂路况中的实用价值。“长途驾驶是中年车主高频场景,高速领航辅助、自适应巡航、疲劳监测等功能,可有效降

低驾驶疲劳度。”常跨省出差、全家自驾的张先生说,自动泊车、窄路通行辅助等功能,也适配中年用户的用车节奏。

车企也将35岁以上群体列为重要方向。本届车展,小米、阿维塔、鸿蒙智行等品牌亮出杀手锏:小米SU7人车家全生态互联互通,操作简单易上手;阿维塔内饰人性化,操控舒适;全新下线的问界Z7、Z7T亮相,即便风格偏年轻化,也吸引中年客户现场体验。

结合车展专属优惠,15万—25万元中高端智驾车型成为销量主力,该区间兼顾配置、安全与实用性,契合中年家庭理性消费逻辑。

智驾迈向 全年龄段

不过,智驾普及仍面临挑战。45岁的李女士表示,市区路况复杂,不敢完全把驾驶交给系统。52岁的赵先生提到,部分智驾界面层级多、术语专业,上手难度大,功能更新频繁,也让他心里没底。后续软件升级费用等成本问题,也成为部分中年用户的顾虑。

针对这些难题,车企销售给出应对思路:强化场景化试驾,演示城区跟车、紧急制动、自动泊车等高频功能,用真实体验打消安全顾虑;优化适老化交互,简化界面,增加语音引导;通过软件免费升级、延长质保等政策,降低后期成本。

数据显示,2025年国内乘用车市场L2级及以上智能辅助驾驶渗透率已达67.6%。业内人士预测,2026年该功能将进入普及阶段,渗透率预计超70%,成为10万元级经济型电动车标配。

中年人成智驾新力量
齐鲁春季车展刮起「成熟消费风」