



车价有优惠吗？能提现车吗？新年车市行情如何？

2023开年是买车的好时机吗

胡进 文/摄

现在买车，车价有优惠吗？

订完车，新车能现场开走吗？

新年商家都有什么优惠举措，现在是买车的好时机吗？

2023刚开年，在小时新闻记者帮后台，就有不少读者在询问买车的事。带着大家的这些问题，新年伊始，记者走访了杭州的汽车市场。



优惠幅度各异 紧俏颜色车型无现车

在别克申通绍兴路展厅，一对年轻的夫妻正在看车。销售介绍，商务车像陆尊、昂科威、世纪，现场展示的基本都有现车，不过，购买MPV需加3万~5万的装潢费。”

广汽丰田全通绍兴路店里，排列着众多款式的展车，销售人员说：“汉兰达黑色有现车，白色、欧博银订车需要等待一个多月，目前买车送4年8次保养。”

在凯迪拉克康源店，“现场展示的CT4 1.5T橘色有现货，其他颜色要等等”，销售说，“即使现在订车年前也不一定取得到车，平时是一个月，现在遇到春节，时间更不能保证”，建议年后再看看。

在BBA(宝马、奔驰、奥迪)4S店里，记者发现看车的人明显要更多一些。据了解，元旦期间很多顾客前来检修和保养，加之现场的一些暖场活动，让这几家展厅聚拢了许多人气。宝马和诚之宝4S店销售介绍，现在购车有现金优惠，具体看车型。宝马X3优惠5万元，白、黑、蓝等颜色有货，红色则要订车后等待2~3个月。在奥迪奥通绍兴路店，销售介绍，Q3常规的几款颜色都有现货。奔驰元通之星4S店，有顾客正在了解GLC商务车，销售介绍：“近期展厅有5万现金优惠，赠送1万元装潢大礼包，综合优惠6万元。”展厅里其他款式车辆黑色白色，基本都有现货。

国产品牌车型方面，记者从比亚迪王朝卓御店了解到，比较抢手的是“比亚迪·元”，下一批展车也被订走了，“元510”续航车型需要等待1~2个月。在吉利浙江鼎合4S店，星瑞、博悦L各颜色现车充足，销售介绍：“现场订车有现金优惠5000元。”

记者走访发现，一些比较俏的颜色配置，都需要等待1~2个月左右。

新年调价忙 超十家车企宣布涨价

在车企方面，面对新能源补贴结束和原材料价格上涨，不少品牌对旗下车型的价格进行了调整。

1月1日，部分品牌发布了涨价信息，也有品牌以降价迎接新年。

据不完全统计，共有十几个品牌20余款车型涨价，大部分为新能源汽车。其中2022年末第一涨的比亚迪，已让受众们做好了心理准备，比亚迪王朝系列涨幅2000元~6000元不等；海豹整体涨价3000元，而海豹和驱逐舰05由于刚刚上市不久，未调整价格；腾势D9 DM-i涨幅6000元(3月1日执行)。奇瑞新能源，针对小蚂蚁和无界Pro两款车型涨幅3000元~9000元不等。零跑方面，对T03和C11全系车型上涨3000元~6000元。此外，大众品牌也



做出了调整，上汽大众对ID.3纯净智享版涨价1.3万元，ID.4 X、ID.6 X涨价6600元；一汽大众针对ID.4 CROZZ/ID.6 CROZZ两款车型售价涨幅6600元。

与此同时，也有部分品牌对产品进行一定程度的降价。其中，特斯拉在2022年末降价后，在新年到来之际又释放出降价的信号。特斯拉官方显示，在2023年1月1日(含)至2023年2月28日(含)期间完成车辆交付的Model3和ModelY订单，不仅可享受6000元激励金，若通过合作保险机构购买车险还可享受4000元保险补贴。

无独有偶，奥迪也进行了一系列降价活动，记者从上汽奥迪官网了解到，官方针对奥迪A7L、奥迪Q5 e-tron、奥迪Q6三款车型售价进行调整，部分车型配置降幅1.2万~2万不等。

专家期待车市新增长 春节购车建议多看看

对于2023年的车市行情，全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树说，2022年我们艰难地走过，虽然乘用车市场实现了厂家销量的13%的正增长，但车市仍旧低迷。2023年我们将迎来新冠疫情之后的新的增长期，期待2023年能更好一些。

业内人士也提醒，打算在春节期间购车的消费者，可以根据自己预算和需求，多去几家4S店逛逛，每家店都有各自的情况，优惠也有较大差异。另外，消费者在与销售签订购车合同时，要注明提车时间，而不要填写“车到提车”，以便能及时提车 and 避免不必要的纠纷。

如果你也有关于用车买车的问题，欢迎在“小时新闻客户端记者帮-汽车那些事儿”版块留言，钱报记者将在线提供帮助。

车市前瞻

各大品牌 新年愿景

宝马

开启2023

“家在中国，笃行致远”新征程

2022年，宝马在电动化、数字化、循环永续全面出击，在华共提供了5款纯电动车型，覆盖大型豪华车、中大型SAV、轿跑车、中型SAV和轿车等多个细分市场。2023，宝马将开启“家在中国，笃行致远”新征程。根据计划，到2023年底，宝马将在中国提供约11款纯电动产品，届时，宝马将拥有豪华品牌最全纯电产品线，覆盖几乎所有细分市场。

吉利集团

打造全栈自研体系能力 加速形成护城河

2022年，是吉利控股集团以电动化、智能化为核心，科技转型、生态协同的加速之年，吉利旗下各品牌在重点领域取得突破。在2023年新年致辞中，吉利控股集团董事长李书福说，从新能源科技、智能驾驶、智能座舱、三电领域、能源管理，到车载芯片、操作系统、低轨卫星，吉利正在围绕核心技术，打造全栈自研生态体系能力，加速形成护城河。李书福指出，中国已经进入中国式现代化的新征程。吉利集团要在高质量可持续发展，打造有韧性的供应链体系，推动汽车工业向电动化、智能化纵深发展做出更大的贡献。

零跑汽车

开启新篇章

做用户的“代工厂”

2022年，零跑汽车成功登陆港交所，成为第四家上市的造车新势力。过去的一年，零跑累计交付111168台，同比增长超过154%，曾连续多月交付量破万，并一度夺得造车新势力单月交付冠军；自研自造核心三电装机量多月稳居Top 10，综合实力站稳造车新势力第一阵营，实现了跨越式的发展。零跑汽车创始人朱江明表示，新的一年，零跑决定开启新篇章：在全域自研的基础上，做用户的代工厂。“为用户代自研智造、科技智能的工，把每一分钱都用在刀刃上，把每一项创新都落在产品上，不盲目跟风，提供更务实的越级产品；统一经营战略，线上线下持续进化服务体系；打掉虚高的品牌溢价，以高品价比实现豪华平权，顶格满足用户需求，让中国消费者用好车。”

本报记者 王静