

# 何必舍近求远? 滨州本地购车性价比更高

□晚报记者 隆卫

近期,有些朋友前往淄博、济南等周边城市购车,似乎去外地购车更便宜。事实果真如此吗?记者深入滨州汽车消费市场探访发现,在价格日益透明的今天,本地购车不仅价格没有“水分”,更在售后、保养、服务等方面拥有无可比拟的优势。

汽车不是快消品,是陪伴家庭多年的“伙伴”。当价格差距被透明的市场抹平,当政策红利在全国统一落地,与其舍近求远奔波折腾,不如在家门口把爱车开回家。今天,记者就为您算清“明白账”,带您看透滨州汽车市场的真实底色。

## >>>汽车价格“透明化”,本地品牌齐全,可满足多元需求

“说实话,滨州周边城市的奥迪4S店我跑了个遍,价格问得清清楚楚,最终还是选择了咱们滨州的瑞迪4S店。”刚刚办完提车手续的李女士笑着对记者说。她坦言,外地销售顾问一听说她要回滨州挂牌、保养,热情立刻打了折扣。保险、挂牌全包,连临牌都跑腿办好,后期保养、维修更方便,李女士觉得在本地买车心里踏实,也更有保障。

2025年,中国新能源汽车发展迎来历史性拐点,产销突破1600万辆,市场占有率攀升至47.9%。近日,记者走进比亚迪海洋网滨州泓翼旗舰店,立刻被这里的人气震撼——展厅内看车的顾客络绎不绝,洽谈区座无虚席。

“我们是山东区域规模最大的比亚迪海洋网全新形象旗舰店,去年8月落

成以来,月客流稳定在400到500批,月成交量150到200台。”滨州泓翼比亚迪品牌总经理张宗森语气中透着自豪。该店是滨州昌华集团倾力打造的区域标杆门店。滨州昌华集团是比亚迪品牌在鲁北地区核心战略合作伙伴,集团旗下涵盖比亚迪王朝网、海洋网、腾势、方程豹等全系列高端品牌,自2005年成立以来已拥有城区4S店6家、县区域展店12家,构建起覆盖全市的销售服务网络。

数据是最有力的证明。目前,全市有品牌授权新车销售企业130家以上,限额以上汽车年销售规模达百亿元,具备品牌汽车销售、配件供应、售后服务等完整服务功能,可为消费者提供专业购车咨询、便捷提车上牌、金融保险、维修保养、原厂质保等全链条规范化服

务。

城区汽车品牌高度集聚,主要集中在滨州经济技术开发区的滨州汽车商贸街与滨城区的渤海五路汽车销售聚集区两大区域,汇聚了大众、丰田、本田等传统燃油汽车品牌,比亚迪、吉利银河、零跑等新能源汽车品牌,奔驰、宝马、奥迪等高端豪华汽车品牌,以及特斯拉、理想、鸿蒙智行等新势力品牌,能够满足不同消费群体的多元化购车需求。

正在大众4S店看新车的市民齐先生向记者分享了他的亲身经历:“我2012年12月在这里买了第一辆大众车,开了14年,质量杠杠的,对服务也一直很满意,关键是离家近,保养、维修抬脚就到。这次换车,我压根没考虑去外地,就在家门口买,省心!”

滨州尚上上汽大众品牌总经理李

杰给出的数据更具说服力:“我们每年销售的台次以及维修的台次,大约有20%来自外地客户。”这个数字耐人寻味——当滨州人盘算着去外地买车时,外地人却悄悄来滨州下单。“我们集团打造了24小时上门服务体系,在市区,不管事故维修还是机修维修,近距离的5分钟就能到达客户身边。”李杰说。

这恰恰揭示了汽车消费的本质:买车不是一锤子买卖,而是一个长达数年甚至十几年的服务契约。滨州130多家授权经销商构筑的服务网络,随时待命、即刻响应。这种“零距离”的守护,是任何外地4S店都无法替代的核心竞争力。



## >>>政策红利“无差别”,本地购车更便捷、服务更贴心

当下汽车市场价格透明度已达到历史最高水平。厂家指导价、终端优惠、金融政策……消费者动动手指就能在手机上比个清清楚楚。更重要的是,国家汽车报废更新与置换更新补贴政策,全国各地市执行的是同一套标准,不存在“外地补贴更高”的说法。

让我们仔细算算这笔政策账。2026年,国家汽车报废更新补贴明确规定:报废符合条件的旧车并购买新能源车,按新车销售价格的12%给予补贴,补贴最高2万元;报废符合条件燃油

乘用车并购买2.0升及以下排量燃油乘用车的,按新车销售价格的10%给予补贴,补贴金额最高1.5万元。置换更新方面,对换购符合条件新能源车乘用车的,按新车销售价格的8%给予补贴,补贴金额最高1.5万元;对换购符合条件燃油乘用车的,按新车销售价格的6%给予补贴,补贴金额最高1.3万元。

在滨州,这些政策不仅全额落地,更实现了“足额保障、不限额度”。这意味着,只要你符合条件,补贴一分钱都不会少。据统计,今年

以来,全市消费品以旧换新推动汽车换新5734辆,涉及补贴资金5300万元,拉动消费7.2亿元。其中,汽车报废2241辆、汽车置换3493辆。自2024年实施消费品以旧换新以来,我市累计推动汽车报废更新4.3万辆、汽车置换更新3.1万辆。这些数字背后,是数万个家庭实实在在享受到的“国家红包”。

既然政策一样,车价透明,去外地买车性价比显然不高。往返路费、时间成本、提车后长途驾驶风险……去外地购车的隐藏成本远不止于此,更不用说一旦出现质

量问题,需要远距离驱车维权。有消费者算过一笔账:去外地买车,往返的油费、过路费、餐饮费加起来就是不少钱,还要搭上休息时间。这些隐性成本,足够在本地4S店做一次常规保养。

据统计,2025年,外地居民在滨州购新车挂牌1.13万辆。这就形成了一个有趣的“逆向流动”现象:当部分本地人盘算着去外地买车时,不少外地人却看中了滨州的的服务优势,专程来滨下单。

## >>>本地购车“真划算”,优惠层层加码更有保障

“去外地买车,就是个图便宜。”这是很多消费者的真实心态。滨州给出的答案是:在本地买车,不仅不贵,反而更划算。

市商务局消费促进科科长沙成斌说,近年来,滨州打出了一套“政府补贴+企业让利”组合拳。最具代表性的当属近年来滨州市持续举办的标志性活动——“乐购滨州·秦皇车展”,每年在“五一”“十一”两大黄金消

费节点各举办一场。活动以汽车展销为核心,通过品牌集聚、优惠叠加、互动体验等方式,集中展示主流汽车品牌与最新车型,已成为滨州规模最大、影响面最广的汽车消费盛事。

2025年,在滨州汽车总站举办的两场车展,均设置了近2万平方米展区,吸引70余个品牌、超500款车型参展,理想、蔚来、小鹏、小米、极氪、鸿蒙智行等热门品牌受追捧。车展最大的亮点就是优惠叠加,消费者不仅可以申领政府发放的专项汽车消费券,还能享受参展车企提供

的价格直降、金融贴息、高额置换补贴等多重好礼。两场车展累计拉动消费5亿元,数千名消费者在家门口买到心仪座驾。

“除了车展这种优惠利好集中释放的平台,滨州正在构建常态化的购车优势。”沙成斌介绍,最重要的就是行业自律机制的建立。滨州将依托行业协会,健全自律机制、规范经营行为,引导车企依法诚信经营、公平竞争,杜绝虚假宣传、隐形收费、强制捆绑销售等乱象,持续完善涵盖售前环节的专业咨询,以及售后环节的高效维保与投诉快速响应机制,打造本地购车优势。

面向未来,滨州这方面的布局更加清晰。沙成斌说,下一步,将升级打造滨州汽车商贸街,构建看车、购车、上牌、维保一站式服务中心,巩固提升“秦皇车展”品牌影响力;招引头部车企填补高端品牌空白,推动新能源汽车巡展向县域下沉,构建“市级引领、县域联动”促消费格局;持续实施国家汽车报废、置换更新政策,统筹市县财政资金精准投放汽车消费券,叠加金融机构、车企配套让利,切实降低购车成本,全力打造“本地购车更放心更划算”的消费环境。

