

# 3月车市将迎来较强增长

政策支持和消费升级是推动市场发展关键因素

羊城晚报记者 戚耀琪

乘联会最新统计显示,2月全国乘用车市场零售138.6万辆,同比增长26%;今年1-2月累计零售317.9万辆,同比增长1.2%。2月零售处于历年2月零售历史高位。随着天气转暖等因素影响,消费者的偏好发生明显转变,新能源渗透率逐周快速提升,成为乘用车市场恢复的主要驱动力。



比亚迪销量领先 新华社发

## 竞争是“移动智能终端”争夺战

乘联会认为,政府工作报告中将智能网联新能源汽车定位为新一代智能终端,增强了智能座舱和智驾等概念的消费引导,标志着汽车产业从“交通工具”向“智能移动空间”的转变。智能终端战略推动多领域技术深度融合: L4级自动驾驶、车联网(V2X)、AI算力(≥500TOPS芯片)及车云一体化架构成为核心突破方向,同时构建“硬件+软件+服务”的生态闭环。

## 自主品牌份额高达65%

零售份额表现较好。

2月新能源乘用车零售68.6万辆,同比增长79.7%,环比下降7.8%;1-2月累计零售143万辆,增长35.5%。

2月新能源车国内零售渗透率49.5%,较去年同期渗透率提升15个百分点。2月国内

整车企业需以技术自研与生态共建双轮驱动转型。

技术层面,加速L3/L4级自动驾驶系统、车规级操作系统及固态电池的研发应用,建立OTA升级能力;生态层面,联合科技企业、地方政府打造创新联盟,开放车云数据接口构建开发者生态,同步布局超充网络。用户运营端,通过场景化座舱、订阅制服务及数据资产运营提升附加值,同时强化数

零售:自主品牌中的新能源车渗透率70%;豪华车中的新能源车渗透率23%;而主流合资品牌的新能源车渗透率仅有4%。新势力份额19.9%,小米汽车等品牌拉动新势力份额同比增长2.6个百分点;特斯拉份额3.9%,同比下降4个百分点。

## 释放约2000亿元免税利好

今年3月共有21个工作日,与去年3月持平。由于春节假期后的各行各业快速转入正常运作,因此3月的环比产销增长将较为迅猛。

春节后是新品推出的重要时间点,很多厂商的新车在大量推出。在国家促消费政策推动下,很多省市出台了相应促消费政策,叠加车展等线下活动的全面恢复也将加速聚拢人气。由于近期的碳酸锂等价格处于低位,有利于厂商持续优化新能源车型的成本结构和产品迭代,车企关注度也将持续升温。

乘联会认为,2025年汽车行业政策补贴和优惠力度再创

新高,成为撬动整体汽车市场繁荣、加快新能源消费过渡到大众普及阶段的关键因素。报政策扩围,预计今年报废更新可达500万辆,报废补贴金额约900亿元,而各地的置换政策稳定有力,预计可置换1000万辆,近1300亿元。同时今年的新能源车产销预计1600万辆左右,带来2万多亿元的销售额;2025年是车辆购置税免政策优惠的最后一年,在当前的新车销售市场规模下,估计可以释放出约2000亿的车购税免税利好。这样合计就是4000多亿元的规模,相对于5万亿元的汽车销售额,4000亿元补贴都将有更好的推动作用。

由于外部环境的剧烈变化,且出现超预期的多极化新现象,有利于持续稳定消费走势,预计今年3月中国乘用车市场销量将保持较强增长,新能源汽车将成为主要驱动力,传统燃油车市场则继续萎缩。“政策支持、技术进步和消费升级”将是推动市场发展的关键因素。在中国品牌走向全球的大背景下,减少对燃油车歧视性政策,实现“油电同强”,对稳定国内新能源车市场的成本结构和产品迭代,车企关注度也将持续升温。

乘联会认为,2025年汽车行业政策补贴和优惠力度再创

新高,成为撬动整体汽车市场繁荣、加快新能源消费过渡到大众普及阶段的关键因素。报政策扩围,预计今年报废更新可达500万辆,报废补贴金额约900亿元,而各地的置换政策稳定有力,预计可置换1000万辆,近1300亿元。同时今年的新能源车产销预计1600万辆左右,带来2万多亿元的销售额;2025年是车辆购置税免政策优惠的最后一年,在当前的新车销售市场规模下,估计可以释放出约2000亿的车购税免税利好。这样合计就是4000多亿元的规模,相对于5万亿元的汽车销售额,4000亿元补贴都将有更好的推动作用。

由于外部环境的剧烈变化,且出现超预期的多极化新现象,有利于持续稳定消费走势,预计今年3月中国乘用车市场销量将保持较强增长,新能源汽车将成为主要驱动力,传统燃油车市场则继续萎缩。“政策支持、技术进步和消费升级”将是推动市场发展的关键因素。在中国品牌走向全球的大背景下,减少对燃油车歧视性政策,实现“油电同强”,对稳定国内新能源车市场的成本结构和产品迭代,车企关注度也将持续升温。

乘联会认为,2025年汽车行业政策补贴和优惠力度再创

# M8+M9组成“王炸”抢占中高端市场

鸿蒙智行今年计划推出超10款新车

## 市场策略

提前布局,抢占市场先机

问界M8作为鸿蒙智行家族的一员,采用了家族化的设计语言,主打年轻时尚与精致豪华。其定位为“家庭智慧旗舰SUV”,旨在填补问界M7与M9之间的市场空白,满足中高端新能源SUV市场的消费需求。这一战略定位不仅精准捕捉了市场的细分需求,也为问界品牌在中高端市场的布局增添了重要一环。

动力系统方面,问界M8延续了问界品牌一贯的1.5T+双电机的增程式结构,同时还将提供纯电版本,为消费者提供了更多选择。这一动力组合在保证了强劲性能的同时,也兼顾了燃油经济性和环保性,符合当前汽车市场的发展趋势。

然而,问界品牌的销量表现并不尽如人意。尤其是问界M9的销量有所下滑,问界M5和M7也未能有效提升整体销量。面对这一困境,问界品牌决定采取积极的市场策略,将原本计划5月上市的问界M8提前至3月交付。这一举措不仅体现了问界对市场变化的快速响应能力,也显示了其通过新产品提振销量的决心和信心。

市场策略方面,问界M8的提前上市无疑是一次关键布局。通过抢占市场先机,问界M8能够在竞争对手之前吸引消费者的关注和订单。同时,36.8万元的起售价也精准定位了中高端市场,与理想i8/L8/L9等车型形成了直接竞争。此外,问界M8的上市还与即将上市的2025

文/图 羊城晚报记者 潘亮 实习生 潘红

近期,智能汽车市场迎来新动向,华为鸿蒙智行旗下问界M8开启预订,预售价从36.8万元起,预计今年4月上市,预定开启84小时内,订单突破47000辆,彰显消费者期待。同时,2025款问界M9预售价47.8万元起,3月下旬上市,定位高端豪华SUV,84小时内订单达23000辆。

据悉,问界M8和M9提前上市,旨在抢占中高端市场,技术升级和配置优化具有竞争力,如标配华为ADS 3.0智能驾驶系统等。与此同时,鸿蒙智行今年计划推出超10款新车,进一步丰富其产品线。这10款新车涵盖了问界M5、M7、M8、M9、智界S7、R7、享界S9增程版和尊界S800等。



近日,鸿蒙智行宣布问界M8接受预订  
出击中高端市场。这一表态不仅彰显了问界品牌的市场雄心,也预示着未来问界品牌将在中高端市场展开更加激烈的竞争。

## 产品竞争力

### 技术升级,提升产品优势

值得注意的是,除了市场策略外,问界M8的竞争实力还体现

在其产品本身的技术升级和配置优化上。智能驾驶方面,问界M8标配了华为ADS 3.0智能驾驶系统,支持城市NOA功能。这一技术的应用使得问界M8在智能驾驶领域处于行业领先地位,为消费者带来了更安全、更便捷的驾驶体验。

动力和续航方面,问界M8也进行了全面优化。新车首次

搭载了华为“DriveONE 800V 碳化硅电驱系统”,使得纯电版车型在CLTC工况下的续航里程可达800km以上,且仅需15分钟即可补能500km。这一技术升级有效缓解了消费者对新能源汽车续航里程的担忧,提升了车辆的使用便利性。

此外,问界M8还配备了宁德时代神电池L系列,进一步增强了车辆的性能与可靠性。在产品配置上,问界M8提供了5座和6座两种布局,满足了不同家庭用户的需求。这些配置的优化使得问界M8在同级别车型中更具竞争力,为消费者提供了更多选择。

业内相关人士表示,问界M8提前上市,旨在应对销量颓势,通过布局中高端市场、技术升级和配置优化提升竞争力,有望为问界带来新增长点。然而,市场竞争激烈,其能否扭转销量颓势尚需时间检验。问界品牌需在保持产品竞争力的同时,优化供应链管理、提升品牌认知度,才能在市场中立于不败之地,继续引领智能出行未来。

当前,鸿蒙智行正加速布局智能汽车赛道,今年计划推出超10款新车,覆盖问界M5/M7/M8/M9/智界S7/R7/享界S9增程版及尊界S800等多款车型,持续扩充产品矩阵。此前,余承东强调:“我们不仅要造好车,更要重新定义智能出行的未来。”依托技术创新与市场深耕,鸿蒙智行正推动智能汽车革命向纵深发展,随着新车密集投放和技术迭代,其市场影响力有望持续攀升。

# 广汽集团2月汽车销售9.87万辆

重磅发布全新“向往”高端车系

文/图 羊城晚报记者 戚耀琪

广汽集团近日发布产销公告,2月全集团汽车销量为9.87万辆,并迎来新能源智驾车型爆发期。自2月以来,A级掀背轿车AION UT、广汽丰田铂智3X、全新高阶智驾SUV传祺“向往”S7等多款全新产品相继开启预售或正式上市,为消费者带来更多样化的选择。

广汽传祺持续深化品牌“向上、向新”战略转型。2月全系销量达18449辆,其中MPV家族贡献6310辆,全球累计销量突破75万辆大关,持续领跑中国品牌MPV市场。3月7日,广汽传祺重磅发布全新“向往”高端产品系列,首款高阶智驾车型传祺“向往”S7正式开启预售,同时亮相的还有传祺向往M8、传祺向往S9及1CONCEPT旗舰轿车。

广汽埃安2月终端销量为40863辆。主打年轻都市群体、起售价6.98万元的AION UT于2月28日上市,率先把A级体量、高速操作稳定能力、AI智能和国际安全标准带到6万元级市场。同时,第二代AION V、昊铂HT已正式登陆印尼市场。

面对智能网联新能源汽车市场的快速发展,以及更加多元化的消费需求,广汽以产品为王,未来三年,自主品牌22款全新车型将密集推出,其中今年上市7款,全面覆盖所有主流新能源动力形式。上半年,除了已经上市或启动预售的AION UT、传祺“向往”S7,昊铂HT也将于3月18日开启预售。

据介绍,2025年是广汽集团智能网联新能源产品的爆发之年,广汽集团正以二次创业的决心和魄力,扎实推进“稳合资、强自主、拓生态”三大重点任务,用好“转型、变革、重构”三大关键举措,积极推进纯电、增程、插混等主流新能源动力形式产品的全面布局。



广汽旗下S7正式开启预售

广东将全面开展交通运输高质量发展三年行动

## 今年将推动大湾区交通一体化

羊城晚报记者 王丹阳 通讯员 粤交综

围绕大湾区“一点两地”全新定位,广东将全面开展交通运输高质量发展三年行动。近日,广东加快建设交通强省大会暨2025年全省交通运输工作会议召开。

会上信息显示,2024年,深中通道、梅龙高铁、黄茅海跨海通道等一批重大标志性工程建成开通,大湾区“1小时交通圈”越织越密,港珠澳大桥全年车流量同比增长约90%。

广东高速公路通车里程超1.17万公里、连续11年居全国第一,高速铁路运营里程在全国率先突破3000公里,广东城市轨道交通运营里程、城市轨道交通客运量、高速公路车流量、港口旅客吞吐量和集装箱吞吐量、机场旅客吞吐量和货邮吞吐量等指标居全国第一。

在2025年全省交通运输工作会议上,广东交通部门相关负责人表示今年将推动大湾区交通一体化,管好用好跨江跨海通道群;计划建成增(城)天(河)、阳(春)信(宜)等9项高速公路,实

现全省高速公路通车里程达1.2万公里目标;计划建成广湛高铁等8项(段)省管铁路,推动粤东、粤西实现时速350公里高铁串联贯通。

该会议还对《广东省交通运输高质量发展三年行动方案(2025-2027年)》进行解读,重点推动7方面33项具体任务落实。其中包括构建畅通的跨境跨省综合运输通道,提升干线公路出省通道通行能力,加快建设世界一流港口群,完善畅通全国的铁路出省通道,研究谋划大湾区轨道交通运营里程、城市轨道交通客运量、高速公路车流量、港口航运网,强化与港澳跨境交通互联互通。

与此同时,广东将打造一体高效的的城市(群)交通网,加快建设“轨道上的大湾区”,打造大湾区一体化高快速交通网,打造低空交通运输示范城市;构建“人享其行”的客运服务体系,拓展城乡交通运输一体化;推进交通物流降本提质增效,推进“交通+物流+产业”融合发展。

## 广深城际铁路实施新运行图

直达列车加密,车次更易辨别

羊城晚报记者 严锦程 通讯员 董剑锋 肖志浩

开行列车达6趟,最小行车间隔6分钟,为跨城通勤和出行的旅客提供便利。

“现在抬头看钟表就能掌握发车时间,出行规划更从容。”经常往返广深的商务人士王先生表示。

## 电子客票“当日有效”旅客出行更灵活

广深城际全面推行电子客票“当日一次有效”服务,旅客购票后,可在乘车日全天乘坐同方向、同等级列车,无须办理改签,旅客也可以通过手机支付宝App的“广深城际通”小程序直接扫码乘车,在闸机处扫一下“手机码”,即可完成实名制验证及进站乘车手续,出站时再次扫码即可实现快速扣费出站,有效减少旅客候车环节,提高了乘车效率,让出行更高效、更便捷。

在深圳科技园工作的王小姐反馈:“新增的C8001直达车真是太棒了,让我能避开高峰地铁拥挤,7点从广州东站出发,8点准时到深圳,再也不用担心耽误打卡了。”

## 车次规范更易辨别 开行时间更合理

新运行图实施后,广深城际铁路将开行列车179趟,其中广州东站至深圳站直达列车由每日8对增至11对,增幅达37.5%,其中“整点直达”车10对,全程运行时间压缩至60分钟,较其他车次最大节省40分钟,预计每日惠及通勤旅客5万余人。

在深圳科技园工作的王小姐反馈:“新增的C8001直达车真是太棒了,让我能避开高峰地铁拥挤,7点从广州东站出发,8点准时到深圳,再也不用担心耽误打卡了。”

在深圳科技园工作的王小姐反馈:“新增的C8001直达车真是太棒了,让我能避开高峰地铁拥挤,7点从广州东站出发,8点准时到深圳,再也不用担心耽误打卡了。”