

# 泰国总理换乘中国电动汽车

## 曼谷车展新车预订前十过半是中国品牌



这是3月26日在泰国曼谷国际车展上拍摄的小鹏X9电动车。

新华社发

### 中国品牌电动汽车亮相曼谷国际车展

◎比亚迪、长安、小鹏、名爵、东风等展出多款新能源车

◎吸引众多当地居民前来咨询选购

### 中国汽车品牌丰富泰国消费者选择

◎中国电动汽车产业基础扎实,在泰国市场发展迅速

◎泰国是中国新能源汽车出海重要一站,也是中国车企布局东南亚、拓展右舵市场重要基地

### 燃油危机

#### 中国电动汽车助泰国绿色转型

中东战火延宕,能源价格攀升,燃油车车主深受困扰。在泰国,持续加剧的燃油危机促使民众务实考量用车成本,电动汽车凭借更低的使用成本获得民众更多青睐。

近日,一则新闻广受关注:泰国总理阿努廷驾驶着新购置的中国品牌比亚迪纯电动电动汽车出行。在受访时,他还呼吁民众有条件就选择电动汽车,不仅能节省开支,还能减少尾气污染。

日前举行的第47届曼谷国际车展,则直观地展现出电动汽车逐渐成为泰国购车新风尚。

3月25日至4月5日,第47届曼谷国际车展在曼谷北郊的曼谷印象会展中心举行。本届车展汇集37个汽车品牌,8个摩托车品牌,比亚迪、长安、小鹏、名爵、东风等中国品牌亮相,展出多款新能源车,吸引众多当地居民前来咨询选购。

记者采访发现,观展群体的关注点已从车辆马力等传统燃油车特性,转向电动汽车的续航里

程、充电配套等问题。其中,中国品牌成为不少参展观众的首选。

来自澳大利亚的彼得在泰国生活了十余年,此次来车展决定订购一辆电动汽车。“我了解到比亚迪的新能源汽车在全球排名中位居前列,质量有保障,相信这是一个正确选择。”

曼谷市民阿奇塔·罗通家里已有一辆燃油车,此次观展希望选购一辆电动汽车用于接送孩子。

“油价一直在涨,对于我们这些有孩子的家庭来说负担挺重的。”阿奇塔说,她非常信任中国品牌,因为中国电动汽车产业基础扎实,在泰国市场发展迅速。

### 销量劲增

#### 中国车企开拓市场迎重要机遇

据不完全统计,车展期间预订量排名前十的品牌中,超过一半是中国品牌。

作为东南亚重要汽车生产国,泰国既是中国新能源汽车出海的重要一站,也是中国车企布局

东南亚、拓展右舵市场的重要基地。泰国工业联合会数据显示,2025年泰国电动汽车销量超过12万辆,约占汽车总销量的19.37%,同比增长80.27%,上升趋势显著。

广汽国际总经理卫海岗接受记者采访时说,受技术进步和使用成本优势带动,泰国新能源汽车市场规模持续扩大,在传统燃油车市场整体下滑背景下,新能源汽车销售增长态势为中国车企开拓市场提供重要机遇。

近年来,中泰在绿色交通、新能源汽车等领域合作不断深化。第47届曼谷国际车展副主席乍都龙·哥蒙密表示,中国汽车品牌丰富了泰国消费者的选择。同时,中国在新能源汽车产业链上的投资力度不断加大,相关产品也被泰国本地企业采用,有效降低用电成本。

分析人士指出,东南亚国家尤其是泰国正处于产业升级和绿色转型阶段,政府对新能源及低碳发展的需求与中国车企优势形成良好契合。随着绿色转型需求提升,泰国新能源汽车市场仍具较大增长空间,中泰在这一领域合作未来有望进一步提升。

“油价涨成什么样了,你没注意到吗?”在位于澳大利亚悉尼北部布鲁克韦尔区的比亚迪汽车销售门店里,当地居民格雷厄姆日前对记者说,“这就是我买电动车的原因。”

格雷厄姆刚从这家店提了家中第一辆电动汽车。“这辆中国电动车价格合理,功能比我想象的还要多。使用电车后,估计家里每周可以节省一两百澳元(1澳元约合4.83元人民币)。”他说。

比亚迪澳大利亚公司发言人保罗·埃利斯近日接受媒体采访时表示,自全球能源市场动荡、燃油价格高涨以来,当地客户咨询量已增长50%。

“市场明显转向纯电动车,尤其是价格更亲民的车型。”埃利斯说,“咨询量飙升,我们的经销商门店挤满了前来试驾的客户。”

近期电动车市场的异常活跃,预计将进一步推升中国品牌汽车在澳大利亚的销量。据澳大利亚联邦汽车工业协会发布的最新数据,今年2月,来自中国的汽车在澳销量达到22362辆,中国首次成为澳大利亚月度最大新车来源国,打破了日本自1998年以来长期保持的领先地位。

国际能源署署长法提赫·比罗尔近日在澳大利亚全国新闻俱乐部发表演讲时说,当前能源供应形势“极为严峻”,各方的应对措施将进一步推动交通运输领域的电气化进程。

“5年前,全球售出的汽车中只有5%是电动车,而去年这一比例已经达到25%。”比罗尔说,与欧洲、中国以及其他一些亚太国家相比,澳大利亚目前稍显落后,但预计未来交通电气化将加速发展。

一场席卷全球的能源危机让成品油高度依赖进口的澳大利亚措手不及,加油站“油荒”已经从最初的偏远乡村蔓延到城市。澳大利亚气候变化与能源部长克里斯·鲍恩24日说,全国范围内出现至少一种燃料供应短缺的加油站数量已超过550家。

在悉尼北部北肯希尔区,澳大利亚燃油零售巨头安波石油公司的一家加油站已经断油3天,所有油枪上都贴上了“抱歉,无法使用”的标识。刚下班的当地居民安杰拉把车开进加油站本想加油,无奈之下只从便利店买了杯咖啡。

“油价上涨,生活成本也会增加不少。我这辆车一周要花掉110澳元油费。也许该考虑买一辆电动车了。”安杰拉说。

在悉尼西部伯伍德区的广汽汽车销售店门外,顾客约瑟夫兴致勃勃地钻进一辆广汽埃安电动SUV试驾。他对记者说,家里已有一辆柴油车和一辆汽油车,但电动车是未来方向,而油价暴涨也让他更加关注电动车。

“如果要买电动车,我会首先考虑中国品牌。中国在这方面做得非常成熟。”约瑟夫说,“中国电动汽车有很好的口碑。”

本组稿件文图均据新华社

## 成为澳大利亚月度最大新车来源国 中国首次打破日本领先地位

# 改善家庭在武汉·理想之地“换”来新生活

## 国企主导“以旧换新”破解置业难题

换一份安心——

### 国企直购透明高效,改善置业不“卡壳”

“想换房,最怕的就是旧房卖不掉,资金断档。”在江岸区居住多年的刘娟(化名)说,自己看中理想之地已久,但因旧房一直挂在中介平台无人问津,迟迟下不了决心。“现在好了,评估定价合理,流程透明,两周左右就完成了旧房收购流程,剩下的就是安心选新房了。”在她看来,国企的信誉就是最大的保障,整个过程规范高效,让人放心。

刘娟的经历是众多武汉改善家庭的真实写照。武汉·理想之地推出的“国企兜底、全程代办”置换模式,打消了市民换房的主要顾虑,让旧房处置不再是改善置业的障碍。如果说可靠的置换服务是“敲门砖”,那么项目本身出众的产品力则是让更多家庭坚定选择的主要理由。作为深耕江汉七十二载的本土国企,武汉

金融街集团以“好房子+好服务”为双核驱动,打造建筑面积130㎡—225㎡四代住宅,含电梯前室得房率超100%,空间尺度和户型设计精准匹配武汉改善家庭的居住需求。据统计,自“以旧换新”计划启动以来,项目近三成的成交客户选择了该方案,该项目也凭借国企品质与创新服务,成为武汉楼市改善型置业的代表性选择。

换一份舒心——

### 城市更新超前兑现,理想生活不用等

“为什么愿意换到这里?因为看到的不是未来,而是现在。”这是众多置换家庭的共同心声。作为改善型项目,武汉·理想之地能获得市场认可,核心在于其承诺的配套都在稳步兑现,从“期房等待”转向“实景享受”。去年开盘时,项目承诺的“城市更新、生活焕新”正在逐一落地。武汉·理想之地(理想校区)预计今年9月开学,比多数住宅交付提前半年。由湖北省特级教师领衔的师资队伍已批复到位。

商业配套方面,项目自带的近万平方米“理享集”商业街,重点打造邻里社交与体验场景。目前Uncle G咖啡、花可茶、SPT餐酒吧等品牌已开业运营。武汉籍艺人袁弘和妻子张歆艺主理的烘焙品牌“面包会有的”华中首店,预计本月开业。与此同时,项目联动江汉区构建周边“三横两纵”路网改造工程高效推进,唐家墩路、马场路等主干道通行能力大幅提升,地铁6号线与在建的10号线双轨加持,让出行更加便捷。

康养配套方面,社区内的三养·健康生活馆也已运营,配备专业医护团队与先进设备,开设健康体检、慢病管理、康复理疗等服务并联动武汉红十字会医院开通绿色通道,为家庭成员提供健康保障。从学校到商街,从日常通勤到医疗康养,这些“看得见、摸得着、用得上”的配套兑现,正在将“理想”变成日常生活。以旧换新来的,不只是一个新家的门牌号,更是一个配套完善、新意十足的生活方式。

换一份暖心——

### 每周一场社群活动,社区邻居成“理想搭档”

不同于传统住宅项目“重销售、轻运营”的模式,武汉·理想之地坚持社群运营前置理念。在住宅交付前,就已搭建起完善的社群运营体系。羽毛球赛、健康养生讲座、邻里市集、亲子运动会、读书分享会……每周常态化开展的社群活动,让业主们在入住前就相聚相知,提前感受社区的温暖与活力。

这份对生活的用心,源于国企的责任与担当。作为江汉区国资委直属国企,武汉金融街集团始终以“创美好生活,筑城市未来”为使命,凭借资金实力、资源整合能力与风险抵御能力,为项目发展筑牢根基。“选择理想之地,不仅是选一套房子,更是选一种长期的生活保障。”该集团负责人肖汉江表示,国企的担当,就是让每一位业主都能“住得安心、过得舒心、资产放心”。

作品介绍逐步升级为一个有温度、有活力、有归属感的“理想生活共同体”。业内人士认为,武汉·理想之地通过“以旧换新”解决换房过程中的旧房处置难题,以实景配套回应购房者对生活便利性的关注,以社群活动增进邻里互动,体现了当前房地产项目从“造房子”到“造生活”、从“做项目”到“做运营”的转型探索,让房子成为承载美好生活的载体。

(林敏 熊雯)

