

西安地铁14号线机场(T5)站明日开通运营

从地铁站到航站楼办理登机仅需5分钟

西安地铁14号线机场(T5)站将于2025年2月18日首班车起正式开通运营。该站的开通标志着西安地铁14号线全线车站全部投入运营,进一步提升了市民及旅客的出行便利性。

地铁与航空“零距离”

2月16日上午,记者实地探访了机场(T5)站。地铁14号线机场(T5)站站长奚望介绍,该站位于西安咸阳国际机场T5航站楼东侧,紧邻航站楼,地处机场过夜用房与停车楼之间。车站为两层岛式结构,总建筑面积达16000余平方米,站厅位于交通中心首层换乘大厅内,站台则位于地下一层。车站的建成投用,实现了地铁与航空、公路等多种交通方式的无缝衔接,极大提升了市民及旅客的出行效率。

记者在现场看到,车站公共区域的装修风格与机场航站楼协调统一,结合14号线“武士铠甲”的设计元素,以天空云海为设计概念,提取曲线与纹理元素,通过装饰手法与造型灯具的结合,营造出极具现代感的空间氛围。站徽设计以飞机飞跃姿态为主题,既展现了陕西蓬勃发

展的态势,又凸显了车站的交通枢纽功能。

5分钟快速换乘

记者实地体验了从地铁站到T5航站楼出发层的换乘流程。乘客乘坐地铁14号线到达机场(T5)站后,可通过扶梯或直梯抵达宽敞的站厅,经出站闸机出站后,向西步行至停车场或乘坐扶梯直达航站楼二、三楼出发层大厅办理登机手续,全程仅需5分钟左右。

从T5航站楼到达层前往地铁站的乘客,飞机抵达后,可通过到达层出口向东步行至航站楼负一层地铁14号线机场(T5)站厅非付费区,经安检后购票乘车。为确保客流秩序,地铁方面已规划了清晰的客流行进路线,避免进出方向客流交叉,保障换乘过程顺畅有序。

地铁运营时间及服务信息公布

西安地铁工作人员介绍,机场(T5)站开往贺韶方向的首班车发车时间为6:04,开往机场西(T1、T2、T3)方向的首班车发车时间为6:29;开往贺韶方向的末班车发车时间为22:24,开往机场西

方向的末班车发车时间为23:22。乘客乘坐西安地铁14号线列车,约半小时即可抵达机场(T5)站,极大方便了市民及旅客的航空出行需求。

乘地铁 可选择多样化支付方式

陕西城际铁路有限公司客运部部长助理李建伟表示,机场(T5)站的建设采取了“先土建后机电”的分期施工模式。由于车站机电工程与机场三期扩建工程同步进行,施工过程中面临“边运营、边建设、边调试”的复杂局面,同时还需应对交叉作业范围广、施工难度大、道路变化多等挑战。

为确保工程顺利推进,建设单位与机场建设指挥部建立了常态化沟通机制,强化项目管理,狠抓工程进度,最终顺利完成了各项关键节点目标。目前,车站人员配备已全部到位,各类突发事件演练及相关文本编制工作已完成,运营筹备工作全面就绪,确保2月18日顺利开通运营。

西安地铁工作人员介绍,机场(T5)站进站支持单程票、一卡通、二维码及人脸识别等多种支付方式,满足乘客现金、二维码支付、数



地铁安检区。

字人民币支付等多样化需求。车站还增设了智能POS机设备,为持外卡乘客提供更加便捷的支付体验。此外,出站闸机处增加了乘客自助终端,可快速处理车票查询、补票扣费等票务业务,进一步提升乘客出站效率。

地铁站贴心服务 保障乘客出行

地铁14号线机场(T5)站开通

后,将持续提供爱心预约、空轨联运、爱心接力等特色服务。乘客可通过网络或电话提前预约,享受信息咨询、引导护送、陪伴至机场工作人员接力处等贴心服务,确保出行安全便捷。西安地铁还将继续开放意见征集箱,认真梳理市民乘客的合理化建议,建立整改清单并限时整改,不断提升运营管理水平。

文/图 本报记者 张彦刚

旧车置换补贴、免息贷款……

新能源车市“价格战”升温



顾客在门店看车并咨询。

正常出行。”阮先生表示,目前心仪的车辆价格已经降至可以接受的范围,将根据车辆配置进行最终的确定。

随着客流的增加,销售门店迎来送往,逐渐恢复活力,订单量也开始攀升。“这个双休日算是春节过后最忙的时段,大概一天能接待二三十组顾客,忙得口干舌燥。”吉利汽车销售员杨浚昨日对记者说。

车企推出多重优惠活动

2月14日晚,位于大兴新区大型商业综合体一层的比亚迪新能源汽车销售大厅里人气爆棚,前来看车的市民络绎不绝。“今天来看车的大部分是年轻人,他们更乐意接受智能驾驶技术。”销售员小李称,看车群体中,一部分抱着观望的态度等待合适的时机,一部分认为在各种政策加持下感觉目前很划算,就提前来店里了解购车政策,直接买车。

“这辆车年前咱们来看的时候售价17万元左右,现在不到16万元,还能再优惠5000元。”市民于敏和家人来到零跑新能源汽车销售门店惊喜地得知最新售价后,便在销售员的带领下进行试驾试乘。

今年年初,特斯拉、小鹏、蔚来等车企密集推出免息政策,以此刺激销量增长。其中,小鹏X9推出了0首付+5年免息政策,最高贴息金额可达5.7万元;智己L6的起售价降至18.99万元,较上市初期价格下调约3万元。进入2月以来,已有十余家车企结合国家和地方政策,

推出部分车型“0息购车”“车价直降”“保险补贴”“品牌置换补贴”等多重优惠活动。

“90后”群体 最关注“价格战”

按照以往惯例,车企大多通过现金优惠或直接降价来吸引爱车一族。据统计,2024年共有227款车型进行了降价,其中新能源汽车降价幅度尤为显著,平均降价达到1.8万元,降幅高达9.2%;常规燃油车则降价1.3万元,降幅为6.8%;总体乘用车市场新车降价幅度平均为1.6万元,降幅达到8.3%。

进入2025年,随着各大品牌新车型的陆续发布,市场竞争愈发激烈,春节假期一过,车市“价格战”便迅速升温。车企聚焦金融优惠,纷纷推出“免息贷款”“0首付”等销售政策。在业内人士看来,这场“优惠盛宴”为消费者提供了更多的购车选择面,但同时也意味着行业淘汰赛的进一步加速。

值得一提的是,有报告对新能源汽车“价格战”人群分布显示,关注新能源汽车“价格战”的用户呈现出男性占比高、“90后”为主的特点。关注新能源汽车“价格战”的用户群体中,超7成用户为男性,男性消费者对于“价格战”的关注度显著高于女性。从年龄分布来看,“90后”群体成为关注“价格战”的主力军,这一年龄段的人群正值购车高峰期,对价格变动也尤为敏感。

“其实在汽车销售中,多种促

销策略被广泛运用,比如新款车型与老款相比,虽然调整了优惠政策,但实际降价幅度并不明显,‘0首付’购车方案实际上是需要顾客承担贷款利息。”沣惠南路某品牌汽车销售门店经理安平称,由于车型、价格不同,贷款的额度也存在差异,为了满足顾客的个性化需求,购车时,双方会围绕购车政策进行协商,最大化满足顾客的购车需求。

市场洗牌节奏加快

在业界看来,2025年的新能源汽车市场注定更加激烈,车企间的竞争趋势已经显现,市场洗牌节奏将更加迅猛。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树称,市场的蓬勃发展往往与降价策略相伴随,而反之,萎缩的市场则会导致均价不断上升。对于未来市场发展潜力,崔东树说,随着自主品牌不断提升技术含量和市场定位,新能源汽车无疑将在未来占据更多市场份额。预计未来几个月,新能源汽车的贡献度仍将持续上升,尤其是在低价位的纯电动车和插电混车型带动下,这一趋势尤为明显。

市场的变化并不仅仅局限于价格下降,更是多元消费需求的反映。随着消费者对新能源汽车的认知和接受度提升,传统燃油车面临着前所未有的挑战。为迎接这股浪潮,车企们必须在技术革新和产业转型中寻找突破,抓住新机遇。

文/图 本报记者 张维

2025年春节假期后,新能源汽车市场迎来新一轮“价格战”。随着特斯拉率先打响“第一枪”,小鹏、智己、广汽丰田等纷纷跟进。值得注意的是,随着各大品牌新车型的陆续发布,市场竞争愈发激烈,车市“价格战”迅速升温。但是,车企改变了往日惯用的促销手段,聚焦金融优惠,将让利举措瞄向“免息贷款”“零首付”等销售策略。

销售门店订单量攀升

“购买新能源车有国家补贴,厂家也会有补贴,4S店还有额外的优惠,比如你现在看到的这辆新能源货车,年前售价8.6万元左右,现在仅售8万元左右,便宜了6000元左右。”在西部国际车城,某品牌新能源汽车销售员王辉向顾客阮先

生介绍。

“旧车置换抵4万元”“0首付”“抄底价7.19万元,现金直降3000元”……通过最大的优惠让利政策入手一辆新车,对部分意向购车者有着更强吸引力。“家里的国产燃油小型轿车已经开了7年多,打算更换或者添置一辆新能源小型货车,既能拉货,也不影响家人