不少参展商都推出诱人的活动,吸引了众多市民参与。

油价迈入“8时代”,低油耗车受青睐,在本次车展上——

汽车经销商争打“省油”牌

本报4月5日讯 迈入“8时代”的高油价,不少准车主理性地把面子需求让位于经济适用,越来越多的消费者购车时把油耗作为一个重要指标。在5日的春季车展上,众多汽车经销商大打“省油”牌来吸引参展市民的眼球。

在展馆内,东风标致打出了“超低油耗、超长保养周期、超高性价比”的广告语;全球鹰的一款车型则号称是“最省油的SUV”,另外一款车型则号称是“1.5L节油王”;江淮轿车也打出了“经济、省油、耐用”的招牌……记者发现,“省油”成了汽车经销商们宣传最多的字眼,也赢得了众多消费者的关注。

“我已经放弃之前看好的车型了,打算购买排量1.5L的国产车。”正在看车的姜先生去年底开始考虑购车,最初看好一款排量2.0L的合资车,但油价两次连续上涨让他开始关注使用成本。“车展上打算选一款小排量车,还能享受3000元节能补贴,能省一点是一点。”记者随机采访发现,不少计划购买排量2.0L车型的准车主,开始重新选择,把排量定为2.0L以下,其中不少人购车意向明确为能享受节能补贴的车型。

高油价时代,准车主们越来越多地关注“油耗”,这也使得汽车经销商们“见风使舵”。除了在宣传中大打“省油”牌之外,不少汽车品牌还推出了“订车即送1吨油”的活动,让购车的市民享受到实实在在的实惠。

◓车展花絮

豪华游艇现身车展 最多可供12人搭乘休闲

本报4月5日讯 “游艇也来参加车展了!”在国际博览中心的4楼展区,一艘豪华游艇现身车展,吸引了众多参展市民的目光。

“这是烟台近几年车展以来首次出现游艇的身影。”游艇参展方烟台海之星船舶管理有限公公司总经理马姚遥介绍,这次亮相车展的这艘游艇是美国宾士域集团旗下的“水星”运动游艇,配备汽油发动机,最高功率300马力。

记者了解到,这架游艇的报价为185万,船舱内配备了洗浴间、卫生间、卧室及开放式厨房等设施,最多可供12个人搭乘休闲。

游艇怎么也来凑车展的热闹?马姚遥介绍,烟台作为著名的滨海旅游城市,海域面积广阔,随着城市的不断发展,已有多个专业的游艇码头在建,游艇消费的前景十分看好,这次带游艇来参展就是想让市民多一次近距离了解游艇的机会。

488万的兰博基尼LP570-4 成为本届车展的“车魁”

本报4月5日讯 在车展现场,劳斯莱斯、兰博基尼、宾利等豪车悉数亮相,赚足了市民的眼球,兰博基尼LP570-4以488万元的报价,成为本届车展的车魁。

首次登陆烟台车展的顶级豪车劳斯莱斯,此次亮相的车型是报价458万的古思特,黑色典雅的气质让市民为之驻足。与劳斯莱斯相邻的是兰博基尼展区,此次展出了LP550-2和LP570-4两款车型,其中黄色的兰博基尼LP570-4,报价488万元,成为本届车展上的车魁。宾利有三款车型现身,分别是欧陆飞驰和欧陆GT、欧陆飞驰极致,报价均接近400万。

“这么多好车,要是能上去坐一下就好了。”记者注意到,与其他车型的开放式展区不同,为了防止车辆出现磨损,这些身价不菲的名车外面都被防护栏围住,“冷艳”气质十足,市民只能在几米距离外一睹豪车“芳容”。

车展上豪车云集。

兰博基尼让不少市民停下脚步细细观赏。

房产展区里的个性展台。

房展现场,不少市民询问活动细节。

◓房展花絮

开发商大打优惠牌 买房省出的钱够买一辆车

本报4月5日讯 位于C馆的房产展区,开发商也大打展会促销牌,鼎城·国翠推出一次性付款每平米享受1100元优惠的活动,省出的钱来可以买辆车,吸引了不少看房者。

5日上午,记者在C馆的房产展区鼎城·国翠展台前看到,不少人围在展台前,有的在做游戏,有的在打听房子。据鼎城·国翠销售人员介绍,在4月5日——8日展会期间成交客户,在享受一次性付款200元/平方米及展会团购优惠300元/平方米的基础上,更可享受展会成交600元/平方米的优惠。也就是说,在展会期间成交并一次性付款的话,每平米优惠1100元/平方米。据了解,鼎城·国翠户型面积在66.74平方米—135.62平方米不等,如此的优惠,省出的钱足够去隔壁的车展区买辆车了。

你的房价你说了算 这种促销方式挺新鲜

本报4月5日讯 展会上,与其他开发商优惠促销不同,将于“五一”期间开盘的官庄豪庭别出心裁,现场推出“我的房子我出价”的活动,撬动刚需群体。

展会上,几对穿着婚纱的“新郎”和“新娘”拿着盛满玫瑰花的花篮,免费发放玫瑰花。原来是牟平一楼盘——官庄豪庭在现场推出的活动。据了解,官庄豪庭在展会上主推“80—90平方米户型的婚需房”,预计在“五一”期间开盘。

不过这房子的价格并不是由开发商说了算,而是由业主做主。据该项目销售人员介绍,只要在开盘日之前,市民综合考虑该楼盘的位置、设施、配置等因素,填写一份心理价位表,楼盘将会在开盘当日将开盘价格与所有消费者填写的心理价位进行比较,并按比例给予填写价格最接近的消费者以优惠政策,按照心理价位表上所填写的价格进行购房。如果消费者填写的心理价位高于开盘价,则按照开盘价格购房。

官庄豪庭这一做法,撬动了不少刚需群体的神经,纷纷前来参与到其中。

本版稿件由本报记者苗华茂、孙芳芳、李园园、齐金钊,见习记者袁恩峻共同采写,图片由本报记者赵金阳摄。