

凯迪拉克烟台跑马圈地

北方最大旗舰店将落户烟台

□本报记者 齐金钊
qlwbqjz@vip.163.com

作为通用旗下的豪车品牌,凯迪拉克已经把战略目光投向了烟台。日前,记者从烟台鸿发凯迪拉克汽车销售服务有限公司凯迪拉克授权销售服务中心获悉,凯迪拉克已经在烟台开建中国北方最大的凯迪拉克旗舰店,预计今年夏天正式开业。

重磅消息>>

凯迪拉克旗舰店将 落户机场路东陌堂

烟台鸿发凯迪拉克汽车销售服务有限公司是烟台地区唯一一家凯迪拉克品牌授权销售服务4S中心,位于芝罘区机场路206号。车展前夕,公司运营经理曲超继接受了本报记者专访。

“北方最大的凯迪拉克旗舰店即将正式开门营业。”曲超继介绍,随着凯迪拉克在烟台的发展,由上海通用集团投建的凯迪拉克北方旗舰店即将在今年夏天正式与烟台市民见面,目前位于机场路东陌堂的地块已经开始破土动工。

曲超继介绍,凯迪拉克于2011年登陆烟台,经过两年的市

场检验,已经在烟台积累了良好的口碑,即将在烟台建造的、规模超越4S店规格的旗舰店,占地面积大约20000多平方米,建成后将成为中国北方最大的凯迪拉克旗舰店,里面不仅包含了咖啡厅、台球桌等众多娱乐设施,还将有一个极具震撼效果的豪华电影院入驻。

老总荐车>>

新款凯迪拉克XTS 将亮相车展发布会

记者了解到,在本届车展上,凯迪拉克品牌将由上海通用总部直接参与布展,位置选在烟台国际博览中心豪车云集的二楼E馆入口处,共有2013款XTS、限量版CTS白色酷派、SRX和凯雷德4款豪车亮相。



鸿发凯迪拉克汽车公司运营经理曲超继 记者 齐金钊 摄

曲超继介绍,公司将在车展上为刚上市的2013款凯迪拉克XTS举行现场发布会。凯迪拉克XTS是目前凯迪拉克技术最先进的量产车型。

作为一款瞄准国内中级豪华轿车市场的重量级产品,凯迪拉克XTS以豪华的内外饰设计与创新的科技配备,诠释凯迪拉克对豪华车的全新定义。凯迪拉克XTS上市后,包括10安全气囊、Bose音响、Bose ANC主动降噪静音技术、凯迪拉克CUE移动互联体验、Brembo四

活塞高性能刹车、安吉星OnStar车载信息通信服务系统、全景天窗、水滴型自适应HID氙气大灯在内的多项科技配置,都将作为全系标配,目前售价34.99万-56.99万元。

此外将亮相的还有一款中国限量500台的CTS白色酷派。据了解,这款凯迪拉克整体外观新颖,秉承了凯迪拉克家族的钻石切割风格,内饰配置丰富、科技含量高,搭载了全球十佳发动机之一的北极星,一改以往美系车“油老虎”的形象。

●相关新闻

看好烟台的 豪车消费市场

“凯迪拉克近几年来在烟台的销量增长一直保持在120%以上,今年在烟台的销售目标为500台。”曲超继介绍,进军烟台市场两年来,烟台带给凯迪拉克很多惊喜,从2009年70台的销售量到2012年的300台,烟台人对凯迪拉克的消费热情持续增长。

曲超继介绍,作为一个拥有111年历史的豪车品牌,凯迪拉克在人们印象中一直是奢华和品质的代名词,以至历届美国总统都把它作为专属座驾。随着凯迪拉克产品的细化,凯迪拉克的部分品牌已经实现了国产化,在保证品质的同时,价位逐渐被一些中等收入人群接受。

“凯迪拉克曾经是美国梦的象征,代表着崇尚自由、不断创新的精神,买一辆凯迪拉克对很多人来说是对事业成功的褒奖。”曲超继说,凯迪拉克定位于社会上的中坚力量、行业精英,随着烟台经济水平的不断发展,凯迪拉克在烟台的销售前景方兴未艾。

本报记者 齐金钊

说好的2000元优惠“缩水”一半

中铁逸都“老带新”活动遭质疑



□记者 李园园 报道
qlwbqjz@vip.163.com

本报4月3日讯 继烟台中铁逸都业主质疑该工程偷工减料后,近日,记者又接到业主投诉:中铁逸都“老带新(业主介绍新客户买房)”活动忽悠人,口

头承诺成交后,给老业主2000元购物卡优惠,结果时隔5个月下发时“缩水”至1000元。

中铁逸都业主霍先生告诉记者,去年10月份,中铁逸都推出“老带新”优惠活动。当时他是经朋友侯先生(也是中铁逸都业主)介绍,在中铁逸都买的房子。“10月中旬交的定金,21日就交钱签了购房合同。”按照当时置业顾问的说法,老业主介绍新客户成交,可获得2000元购物卡,新业主则可获得一年的物业费。3月30日、31日,中

铁逸都开始发放“老带新”优惠。但让他没想到的是,介绍他买房的侯先生仅获得了1000元购物卡。

侯先生介绍,当时中铁逸都负责“老带新”业务的人员不在,他们去了两趟也没办下来,去年11月17日,才签下“老带新”的单据。凭借这个单据,新老业主可以领取购物卡和一年物业费。

承诺的2000元购物卡咋“缩水”成了1000元?霍先生和朋友侯先生找到相关负责人,

得到的答复是:能不能拿到2000元购物卡优惠,要以签订“老带新”业务单据的时间为准,霍先生和侯先生推迟到11月份才来签单据,那个时候2000元购物卡的优惠已经过时,变成1000元的了。“3月31日,中铁逸都方面又说,要以新业主交定金的时间为准,‘老带新’是10月20日推出的,而我们在10月中旬交的定金。”霍先生说,销售顾问并未告知他们“老带新”活动何时开始,也未告知他们领取优惠要以哪个时间为准。

回应>>

业主认购时 活动还没开始

霍先生说,当时负责替他们办理“老带新”业务的置业顾问已经离职,如今又有一位新的置业顾问负责。

近日,记者联系到了中铁逸都,一位姓步的置业顾问说,他们的“老带新”活动是去年10月20日正式开始的,而霍先生去年10月12日就交了定金,是在他们的活动前认购的,按理说不应该享受“老带新”优惠,“这1000元他们也不应该得到。”

但霍先生和侯先生都说,在还未交定金时,置业顾问已经承诺,他们能得到“老带新”优惠。

●相关新闻

同在一个单元 交房时间差仨月

中铁逸都业主霍先生向记者透露,有一点让他们业主弄不明白,同在一栋楼,一个单元而且还是上下楼,合同中规定的交房时间竟然不一样,相差3个月。

霍先生介绍,他和朋友同在一栋楼,一个单元,但是交房时间不一样,他是10月份,而他朋友的是6月份。

一位不愿透露姓名的业主说,他也曾被中铁逸都忽悠过。去年6月份,他在中铁逸都咨询买房事宜时,销售人员说,只有8楼以下的。而10月份,他的朋友去该项目买房时,同一栋楼,销售人员却说,只有12楼以上的,“忽悠来忽悠去,真不知道谁说的是真的。”

本报记者 李园园

兴民钢圈:斥资一亿买保本理财

为公司和股东谋投资回报;预期最高年收益率3.65%



□记者 姜宁 报道

本报4月3日讯 近日,山东兴民钢圈股份有限公司(002355)董事会发布公告:公司于2013年3月21日利用闲置募集资金1亿元,向中国农业银行龙口支行购买了“本利丰”定向人民币理财

产品,到期日为2013年5月10日,预期最高年化收益率(扣除各项费用后)为3.65%。

3月7日,兴民钢圈召开第二届董事会第十五次会议审议通过了《关于使用部分闲置募集资金投资理财产品的议案》,同意对最高额度不超过3亿元的部分闲置募集资金适时进行现金管理,投资安全性高、流动性好、有保本约定的理财产品。

此次兴民钢圈购买的理财产品类型为保本保证收益型,预期最高年化收益率(扣除各

项费用后)为3.65%。这款理财产品标明的投资范围为:理财产品资金由中国农业银行投资于国债、金融债、央行票据、货币市场工具、较高信用等级的信用债、货币市场基金等,以及符合监管要求的信托计划及其他投资品种。

随后,在公告中,兴民钢圈提到,此次公司使用1亿元闲置募集资金购买理财产品,金额占公司最近一期经审计净资产的5.4%。

关于此次购买的理财产品

对公司日常经营的影响时,兴民钢圈在公告中标明,此次使用部分闲置募集资金进行管理投资保本型银行理财产品,是在确保公司募投项目所需资金和保证募集资金安全的前提下进行的,不影响公司日常业务的正常发展。通过进行适度的保本短期理财,对闲置募集资金适时进行现金管理,能够获得一定的投资收益,进一步提升公司的整体业绩水平,为公司和股东谋取较好的投资回报。