

“新能源·新汽车”主题论坛在济举行 未来已来，车界大咖共话新能源

“ 9月6日，由齐鲁晚报主办的“新能源·新汽车”主题论坛与2018齐鲁秋季车展在济南同步启幕，论坛现场，包括北汽新能源党委副书记连庆峰在内的诸位行业大咖，围绕新能源汽车行业的发展趋势和市场现状等进行了分析对话。与会嘉宾一致认为，随着行业环境的不断优化，科技短板的持续补齐，新能源汽车有望迎来一轮爆发式增长。



车展现场，市民体验模拟翼装飞行。 本报记者 王媛 摄

本报记者 焦守广

论坛>>
新能源汽车有望
迎爆发式增长

“新能源是汽车行业增长的核心推动力，目前中国新能源汽车的份额达到世界50%以上，在一到六月份同比增长速度更是达到了100%以上”，论坛现场，全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树在主题演

讲中，以大量客观详实的数据，对2018前三季中国新能源市场进行详尽分析。

近年来，我国高度重视新能源汽车的发展，将新能源汽车作为重点扶持的战略型新兴产业。在此政策引导下，新能源车发展迅猛。据中国汽车工业协会统计，2017年汽车销售市场持续保持较快增长态势，全年累计销量77.7万辆，较2016年增加了27.0万辆，增速达53.3%。中国新能源汽车的年产量已位居世界第一。

2018年是中国改革开放40周年，无论国内还是跨国车企都在加速布局新能源市场。

作为中国新能源汽车行业的佼佼者，北汽新能源也现场分享了他们的经验和未来的布局规划。“罗马也不是一天建成的，还是要一步一步走好”，北汽新能源党委副书记连庆峰表示，中国新能源汽车市场的发展分为三个阶段，第一个阶段是市场化初期的行业1.0时代，先以市场培育为使命，坚持国民车战略；第二个阶段是高质量发展的行业2.0时代，打造品质车型，与燃油车展开全面竞争；第三个阶段通过智能化、高端化路径，最终决胜燃油车。

“穿新鞋走老路，是注定没有出路的”，连庆峰表示，发展新能源汽车，一定要走和传统

汽车行业不一样的路线。另外必须以市场需求、用户需要为指引，在正确的时间、正确的地点推出正确的产品。

在随后的分论坛环节，新能源汽车从业者和媒体代表各抒己见，对新能源汽车发展以及传统汽车如何应对挑战发表了各自的看法，并对产品升级以及行业可持续发展提出了宝贵意见。与会嘉宾一致认为，随着行业环境的不断优化，科技短板的持续完善，新能源汽车在接下来的一段时间内，有望迎来一轮爆发式增长。

车展>>
购车免利息、送终身保养
参展商纷纷“放大招”

6日，在同时进行的齐鲁秋季车展，现场人头攒动，不少济南外地的市民也专程赶过来，挑选爱车。在高新国际会展中心，众多热销汽车品牌扎堆亮相。近年来，随着国产品牌的崛起，在本届车展上，国产品牌以及新能源汽车人气居高不下。

来自商丘的尹先生刚刚预定了一款比较热门的国产车，他告诉记者，齐鲁车展他每次都参加，之所以选择国产车，就是看中了它的性价比，“现在做工和质量与合资的没啥区别，价格低不说，优惠幅度也大”。

“送终身机油、送终身保

养”、“购车免利息”……车展现场，参展商为了销量使出浑身解数，放出各自的“大招”，通过优惠的价格更大的让利招徕客户。“以前没有过，送终身保养这还是第一次”，某汽车品牌销售人员介绍，现在各大汽车参展商都是冲着年底冲量来的，因此厂家为了清理库存增加销量都非常拼。

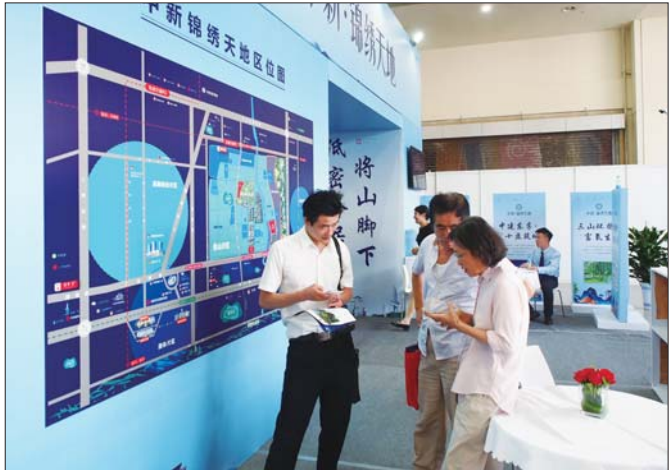
据了解，此次车展除了各参展商提供的优惠让利外，主办方也是大手笔回馈消费者，不仅为购买新车的车友准备了价值5980元的购车大礼包(不含工时费)，还有价值5999元的港澳双人游，让你在买车的同时，再来一场说走就走的旅行，每天订车的前1000名用户还能领取齐鲁车展定制礼品一份。同期各展台各类购车礼包、有奖互动等活动也将持续进行。

乘车路线：

舜耕国际会展中心(进口车及豪华品牌专区)
乘坐39、48、64、66、85、110、152、K100、公交车至“会展中心”站下车，路东即是。
高新国际会展中心(合资品牌及自主品牌展区)
乘坐10路、47路、99路、122路、150路、311路、318路、319路、321路至舜华路北口(国际会展中心);119路、123路至高新区管委会(国际会展中心)，下车即是。

30余盘亮相首届齐鲁大数据房展会 楼盘优惠多多，改善型产品备受青睐

“ 2018年齐鲁秋季房地产交易展示会于9月6日拉开序幕。据了解，本次房展会为期三天，14家房地产商共30余个楼盘亮相舜耕国际会展中心。万科地产、龙湖地产、中海地产、中建东孚等品牌开发商携多个项目，为购房者带来了多种购房选择。此次也是2018齐鲁首届大数据房展会，齐鲁智云&齐鲁预见云客数字大屏闪亮登场，大数据为传统地产赋能。



2018年齐鲁秋季房地产交易展示会，购房者络绎不绝。本报记者 周青先 摄

本报记者 魏新丽 实习生
李庆斌 冯子涵

30余楼盘亮相展会
大数据首次赋能

9月6日上午9点，2018齐鲁秋季房展会在舜耕国际会展中心正式拉开序幕。展会首日，人气爆棚，来参观的购房者络绎不绝。不少人都是通过网络平台获悉此次展会信息，一大早特意赶来观展。

此次房展会参展楼盘众多，万科、中海、龙湖等十余家品牌房企，携30多个精品楼盘亮相，涉及住宅、公寓等多种物业类型，覆盖济南各个区域。

“我们这边有龙湖天璞、天琅、春江郦城、景粼原著等项目，有针对刚需的小户型，也有针对改善需求的大户型、有毛坯房也有精装房，可以满足购房者的多种需求。”龙湖地产展台的工作人员介绍说。万科也携8个项目参展，从小高层到loft公寓，再到叠拼、联排别墅等，各种类型应有尽有。

作为2018首届大数据房展会，大数据的应用也是本次房展会的一大亮点。在每个展位前面，都摆放有齐鲁智云&齐鲁预见云客数字大屏，大屏上不仅可以滚动显示展会信息、楼市信息等，更能够为本次展会提供数据支撑。“本届展会在阿里大数据、百度、今日头条等平台上架设的信息数据渠道，将呈现丰富的大数据表现元素，购房者获知展会信息的渠道更加实时精准。”房展会工作人员介绍。

改善型购房者居多
有客户当场就定

在调控背景之下，追求一

步到位的购房者增多，不少人倾向于改善型住宅。记者在展会现场看到，此次展会参与人群多为40岁以上的中年人群，夫妻档看房者居多，不少人就是冲着改善产品来的。

“此次来参会的项目改善型产品不少，面积好多在140平以上，总价较高，年轻人负担困难；另一方面，参会人群多为给孩子挑选未来新房。”房展会工作人员介绍道。

市民王先生一早就来了展会，他告诉记者，他已有一套住宅，现在来看房是为了给孩子准备婚房。对比济南各区域楼盘，他更倾向于购买东部片区的房子，他已看上东部片区龙湖春江郦城的房子。

对于购房意向明确的购房者来说，在展会可以实现一站式看房。购房者陈先生，从进展参观到确定要买，只用了半个多小时，最后他选择了万科翡翠公园。“我这么着急定下来，因为这套房子确实不错，户型、装修、配套我都满意。”他说。

“虽然当前楼市热度有所遇冷，但大公司品牌的房源，竞争优势显著。品质楼盘不管是居住舒适度，未来升值空间，都有一定的保障，因此客户在购房时，顾虑相对较小。”万科置业顾问表示。

展会优惠活动多
投资自住都合适

此次房展会，为了给购房者提供实惠，参展开发商也推出了不少优惠活动。

记者在现场看到，不同的房地产商都推出了不同程度的优惠政策：龙湖地产的部分楼盘都推出了签约打折的活动；中海地产推出了转发朋友圈抵现金的活动；万科大都会公寓定房优惠2%；万科海右府联排、叠拼一次性付款可享受4%优惠等等。

恒大地产的工作人员介绍说，在限购政策大环境下，最近市场相对冷却，购房者的购买意向较之前相比降低了。“所以现在购房有很多的优惠政策，比如购房客户介绍其他客户过来我们会给予奖励，其他楼盘会有一些优惠价，吸引购房者前来了解。”他说。

记者在展会现场看到，此次参展楼盘有不少价格十分友好。如荣盛·国际高尔夫温泉小镇，洋房均价8200元；万科翡翠山语均价17200元；万科海晏公馆均价15000元-17000元；龙湖春江郦城均价15500元-16500元。“这些楼盘价格相对合适，不管是投资还是自住，都能满足市民的需要。”“房展会工作人员说。