

# 车展优惠实在，市民现场“抢”车

销售员表示：“车展无空间，直接让到底”

本报聊城9月5日讯(见习记者 窦晴) 2013年齐鲁(聊城)金秋车展上，各大参展商都拿出巨幅优惠，吸引了众多市民前来选车、购车，不少人当场签单。

市民邹先生年前就准备买车，徘徊车市半年多都没定下来。来到车展现场，邹先生相中了一款四驱越野车。销售员表示：“车展无空间，直接让到底。现在就能给您最优惠的价格和礼包，您看合不合适？”通过协商，最终定好将在优惠价格上，免费为邹先生赠送贴膜和导航仪，立即办手续，最快速度提车。

在车展上，这只是一个个例。还有很多市民是冲着车展空前的优惠来的，为方便消费者选车购车，本报采访各大参展商，整理了车展上部分车型的优惠措施，仅供参考，具体成交价格要与车商协商。

金羊北京现代：悦动直降1.8万元、途胜直降4万元、瑞纳直降8000元、索纳塔直降4万元；

金羊奇瑞：旗云1直降5000元、旗云2直降6000元、瑞虎直降1万元、奇瑞E5直降9000元、奇瑞QQ3直降5000元、新QQ直降4900元；

金羊雪佛兰：景程特价车直降3万元、科鲁兹特价车直降3万元、爱唯欧特价车直降2万元；

金羊福特：嘉年华特价车直降1万元、经典福克斯特价车直降1.2万元、新福克斯特价车直降

1.1万元、蒙迪欧致胜直降3.6万元；

金羊雪铁龙：新世嘉特价车9万元起、新爱丽舍特价车6.1万元起、C4L特价车直降1.5万元、C5特价车直降3万元；

金羊别克：均为特价车直降3万元、全新君越享受置换补贴最高3万元；

金羊东风标致：标致207三厢直降1.28万元、标致408直降1.2万元、标致5082.3升旗舰版直降1万元、标致308直降1万元、标致207cross直降1.28万元、标致

307cross直降1万元；

金羊广汽丰田：雅力士6.98万元起、逸致原价15.98万元特价车现8.5折销售；

金羊马自达：马自达6特价车13.68万元；

北斗长安马自达：马自达星骋限量版直降2万元、星骋尊贵版直降2万元；

东风悦达起亚：智跑最高优惠1.78万元、秀尔最高让利1.5万元、新狮跑全系优惠2.6万元；

东风风神：风神A60直降4000元、H30cross直降4000元；

东风日产：轩逸优惠3000元、天籁优惠4000元、骊威优惠6000元、逍客优惠1.9万元；

一汽奔腾：欧朗优惠1万元、奔腾B70优惠1.6万元、奔腾B50特价车直降1.7万元；

天津一汽：威志V5进取型直降6000元、威志V5旗舰型直降1.4万元、夏利N5豪华节油型车展直降8000元、威志V5豪华型直降6400元、夏利N3系列车展特惠价2.699万元起售、夏利N7系列车型专享千元大礼包。

(张召旭)

## 车展期间购车优惠一览表(部分)



9月5日车展首日，市民穿梭在众多汽车间，简直挑花了眼。 本报记者 李军 摄

## 准“夫妻”车展现场选爱车

本报聊城9月5日讯(记者 张超) 车展首日，百余款车型吸引了数千市民的驻足咨询，其中不乏为新婚挑选爱车的“准夫妻”们。

“多大排量，市区跑百公里得几个油啊？”车展现场，一对情侣挽手来到标志508车前，向工作人员详细咨询车辆的情况，工作人员悉心地讲解，让这对情侣心动不已，坐进展车内久久不愿离开，不时向工作人员咨询各种情况。

据男方小刘介绍，他们准备今年“十一”结婚，想在婚前选购一辆价位在20万元左右的爱车，一上午的时间已经悉心咨询了多款车型，最终决定选择标志508，“这么多车在一起，有机会多比较比较，主要

是自己上班用，大方实惠的就行。”小刘说，他将尽快去4S店内试驾，如果感觉不错，将会在本周内提车。

像小刘一样，不少即将步入婚姻殿堂的“准夫妻”们成了车展首日的主角，来自阳谷的小赵也是其中一位，“之前听朋友说了，一早从阳谷赶过来。”小赵告诉记者，他将于明年结婚，想趁着车展之际，选购一辆SUV，经过工作人员的悉心讲解，外形厚重，操控性能良好的全新胜达激起了小赵的购车欲，“我是做工程的，常年在外跑，想换个SUV，之前有过了解，准备买胜达了，到时候给媳妇儿个惊喜。”小赵说。



一位市民坐进车里感受一下。 本报记者 李军 摄

## 不少有车族来“换辆新车”

本报聊城9月5日讯(见习记者 王瑞超) 5日，本报秋季车展开展第一天，前来购车的人群络绎不绝，但其中许多是来换车的，家里有车只是趁车展搞活动前来换辆。

5日上午11点，马先生已经和他妻子把展区转了一大圈，他们二人一大早赶来主要想换辆车。“家里有两辆车，看着齐鲁晚报搞这个活动，我们想换辆车，这次准备换个20多万的。”马先生说，别克君越、大众迈腾、福特翼

虎、广本奥德赛四款车型在选择范围之内。但马先生和妻子两人意见尚未达成一致，马先生喜欢君越，主要考虑车大方、高档，而且开着舒服；马先生妻子喜欢奥德赛，考虑车型大气、美观、乘坐的人多。

“今天刚开始，还有的是时间，我们回去考虑考虑趁车展定了。”马先生告诉记者，他们第一天主要来考察情况，回去搜集资料、打听亲朋，跟妻子达成一致后过来订车。



车模成为一道亮丽的风景线。 本报记者 李军 摄

## 多数小夫妻买车是为了接送孩子

本报聊城9月5日讯(见习记者 窦晴) 车展现场，很多携家带口的组合成了视野中的亮点。他们大多一家三口，携带稚子，在车展中徐徐踱步，仔细问询，显得格外温馨。

陈先生的女儿马上快三岁了，小姑娘活泼地在车展现场跑来跑去，不停喊着：“要大的！要大的！”女儿的妈妈也在一边附和，“是该要个空间大一点的。”这个想法和陈先生不谋而合。他解释，除了价位这个第一要素之外，最先考量的就是车子的空间了。“我们家人口比较多，最起码后座得有两个老人带孩子，这空间得宽敞一点才舒适。”陈先生坦言，买车最初的想法就是方便孩子。“不管是孩子接送啊还是带孩子出去，刮风下雨的不愿让孩子受罪。”车展现场，陈先生和妻子相中了好几款车，各自的优惠都不一样，还得继续看看细节。“车展还有几天，明天带着老人再来看看。”

在车展现场，很多带着幼子来车展的，都表示促使自己买车的很大原因在于方便孩子。“不光是购物、接送孩子上下学方便了，也可以经常带着孩子出去玩了，自驾游啊什么的，让孩子多开阔开阔眼界。”

## 孩子上班没空 家长帮忙选车

本报聊城9月5日讯(见习记者 窦晴) 5日一早，车展还未到开展时间，许多市民就慕名而来。“赶早”的市民中，很多都是家长来帮孩子买车。

李先生和妻子在某品牌一辆中型SUV前咨询了很久，关于车的价位、油耗、维护费用都问得十分仔细，最后满意地点头说：“这款不错，回家问问孩子？”原来，老两口不是给自己买车，而是要帮刚刚稳定了工作的儿子挑选爱车。李先生说：“孩子现在和我们住一起，买车主要是方便一家人的生活。”但买了车大部分时间还是儿子开，还是要问问儿子的意见。“他们年轻人，跟我们看法不一样。咱们看着安全啊、性能啊什么的，他们年轻人还得图个好看、时尚，要不然我们现在就能定下来了。”

车展现场，因为是周四，许多年轻朋友仍在上班，因此拜托了家里的老人先过来看车，帮忙筛选。市民朋友们纷纷表示有个比较，更好权衡，车展期间的优惠或者大礼包也十分划算，就等孩子周末过来瞧一眼，“孩子定准了，咱们就能趁着优惠办手续了！”