

本报济南9月10日讯(见习记者 王瑞超 刘晓)“还有几个小时就结束了,咱抓紧订上吧,车展结束后就没法享受优惠价了……”在长安铃木展区,刚刚试乘完一辆新款雨燕的女士与一旁的丈夫商议。“车展现场订车优惠比平时大很多,赶在最后一天订了……”在吉利展厅,一个刚订完车的车主告诉记者。10日,熙熙攘攘的人群,销售顾问语速的加快,消费者订车的心切交织在一起,为2017齐鲁秋季车展画上圆满的句号。

2017齐鲁秋季车展由齐鲁晚报主办,为齐鲁大地最大的消费类车展,本届车展参展品牌涵盖欧、美、日、韩及自主系汽车。无论在观展人次还是订车数量上都再创新高,合资品牌、自主品牌、豪华品牌、进口品牌无一不喜笑颜开,销售人员疲惫的身躯也掩饰不住内心的喜悦。

“真提气,这次秋季车展我们大卖,四季度信心满满,所有的付出都值得!”一家自主品牌的销售负责人对齐鲁车展上他们的销售数字表示满意,认为车展为销售团队提气的同时,充分肯定齐鲁车展在突破车市瓶颈、重塑车企信心方面发挥的重要作用。

无独有偶,吉利汽车车展首日销量便破百,据业内人士估计,参展首日,由于是工作日参展人数相对较少,再加上消费者普遍存在的前期观望后期订车的规律,吉利汽车这次收获颇丰。此外,上汽荣威也是以破300台的好成绩刷新齐鲁车展纪录。长城、比亚迪等自主品牌也纷纷再创新高。

“2017秋季车展临近尾声,看着满墙的订单和销售员幸福的笑容,我们知道,北京现代回来啦,瑞和汽车以200+的订单圆满完成车展目标,加上兄弟店,北京现代合计订单突破600,为我们自己的坚强表现点赞……”这是北京现代一位工作人员的朋友圈状态,简单真实的表达下是齐鲁车展给予的信心和力量。

合资品牌作为齐鲁车展的常胜冠军,这次也不例外,车展的开门红便由一汽马自达CX4打响,开展半小时内姚先生一人便将两辆桑塔纳收入囊中……上汽大众、一汽大众、别克、北京现代等依旧领跑车展销量。

记者随机采访发现,舜耕展馆不少豪华品牌和进口品牌车展的销量均超预期。以路虎、捷豹为例,两家店面车展销量近百台,还有几台车现场试乘反馈很好,意向很大,展后签单率极高。

新能源汽车为本届车展的亮点板块,各品牌围绕节能汽车、环保汽车等领域全面展示新能源汽车的最新成果。

10日,伴随着华灯初上,齐鲁秋季车展完美收官。是结束,也是开始。齐鲁车展组委会负责人韩亮表示,齐鲁车市经历了前8个月的蛰伏再创新高,本届齐鲁车展在拯救车市的同时,重塑车企信心,为四季度打了强心针,年终有望交一份合格的答卷。

突破车市瓶颈 重塑车企信心

众品牌借力齐鲁秋季车展华丽蜕变



7日,在齐鲁秋季车展上靓车、美女云集,为泉城爱车人呈上一场饕餮盛宴。本报记者 张中 实习生 刘耀华 摄

现场直击

女性成购车新主力,偏好紧凑型轿车

9月10日,恰逢周日,车展迎来人流“大考”,前来观展的人数大幅度增加。在车展大军中,女性消费者平分了大半个天下,女性展现出越来越强的购买力,成为新的购车主力军,也创造了多款“热销”车型。

“陪她来看车,今天是教师节,她是小学老师,也算送她的节日礼物吧。”在车展现场,前来陪妻子看车的孙先生笑着说。“我是去年参加工作的,想首付一辆车作为代步工具,这样上下班更方便一些。”和闺蜜一起来看车的李小姐介绍。

“我想选一款小巧的轿车,比如一些两厢车或者大众甲壳虫也不错,开起

来比较灵活,停车也容易一些。”在采访中,不少女性都钟情于紧凑型轿车。

随着女性在社会和家庭生活中地位的提高,以及家庭可支配收入的增长,女性正在以一种更加自信、热烈的态度拥抱属于自己的汽车生活。根据媒体报道,27-31岁的女性展现出了极强的购买力,过百万辆的消费量级,已经基本接近男性的购买数量。

而与男性更加注重性能和操控相比,女性购车更重“眼缘”,更关注外形、颜色等直观因素。“我们卖出的车中,女性多会选择白色和红色,男性选择白色和黑色会多一些。”现场一位销售顾问介绍。

女性成为汽车市场的新兴购买力已

成为汽车行业的共识,而如何把握女性消费者的需求,洞察她们的心理,争夺女性消费群体,也成为很多车企努力的方向。为了“讨好”女性消费者,参展的汽车厂商也是费尽心机,不仅推出了小巧、靓丽的两厢车等车型,邀请帅气的男模担当车模,还在展台上布置了卡通、气球等温馨的场景,“像我们的甲壳虫一直都是很受女性喜爱的车型,这次车展也给了最优惠的价格。”大众展台的销售人员介绍。“我们的威驰FS就是面向年轻女性消费者的,车身小巧,外形时尚,而且最低5.98万元起,对初入职场的女性来说购车压力较小。”一汽丰田的销售人员介绍。 见习记者 刘晓 王瑞超

30多家楼盘吸引数万人看房

2017齐鲁秋季房展会圆满闭幕

本报济南9月10日讯(见习记者 赵夏晔) 9月10日下午,为期4天的齐鲁秋季房展会在舜耕国际会展中心圆满闭幕。9月7日至9月10日期间,省内20余房企携30个项目参展,住宅、写字楼、商铺、公寓、洋房别墅等项目涵盖所有产品类型。展会期间,近5万市民莅临房展会现场,看房选房,咨询楼盘项目等相关情况;购房俱乐部、律师服务台、贴心方管咨询台、公益验房团等在展会期间向市民提供了看房、买房、验房、政策解读、法律咨询等一站式服务。此外,齐鲁晚报发起的齐鲁楼市图免费发放活动在展会期间发出近2万份。

在房展会现场,“东南西北中”各区域的楼盘项目向市民一一展示,并吸引了无数购房者到售楼处进一步咨询。记者从各参展开发商处了解到,此次展会期间,通过现场咨询该项目的的相关信息,随后到售楼处询价,买房的客流量明显增多。

像9月9日开盘的莱萃恒大金碧天下项目,开盘日期就在展会中,9月10日的到访量明显增多,置业顾问称,购



秋季房展会现场,房管局工作人员和律师为市民答疑解惑。本报见习记者 赵夏晔 摄

房者都是看到了升值空间,过来咨询的大都是想投资的,也有一部分购房者是看重环境,准备养老的。

据了解,昨日开盘的恒大金碧天下项目为250㎡-345㎡的高层住宅、洋房和别墅,其中高层住宅每平米均价6500元左右,洋房均价8000元左右,别墅9000元左右。作为参展的唯一一个济南市以外的项

目,自然吸引了无数到展者前来咨询。在售楼盘中,公寓的咨询量占比较大。

此次展会结束后,传统的旺季“金九银十”即将到来,据悉,后半年将有大量房源入市。此次展会,不仅使开发商树立了楼盘品牌推销项目产品,更是为购房者搭建了一个全面获取楼盘资讯的平台。

“贴心房管”现场咨询 专业律师答疑解惑

本次房展会的一大亮点是提供了权威专业的房产咨询服务。9月7日上午,济南市住房保障与房产管理局(更新局)的两位工作人员与齐鲁律师事务所的两位律师坐镇齐鲁秋季房展交易会购房俱乐部展位,为到展的市民提供房管资讯和法律咨询。

为方便市民更准确地掌握房管动态,及时了解相关信息,房管局准备了“贴心”的明白纸,以及印有房管局微信公众号二维码并注有详细说明的小卡片,不少对限购买房有疑问的市民都会前来领取。也有不少市民咨询买房资格问题,房管局工作人员就为其耐心解答。一对夫妇询问,现在已落户济南,但是在之前的户籍所在地有一套房子,不知道在济南还能不能买房,工作人员解释道:“目前全省并没有联网,所以在本市的房屋登记您只有一套房产,是可以购买二套房的。”

很多购房者在交易过程中会遇到不少纠纷,对此,现场律师一一进行了详细解答。 见习记者 赵夏晔