

算细账, 还是车展买车最实惠

市民结束观望持币购车

本报9月17日讯 (记者 孟君 唐丽丽)想买车, 但是怕买贵, 齐鲁晚报第四届魅力临沂精品室内车展给了很多消费者“抄底”消费的机会。本届车展上, 很多准车主终于结束了持币观望的情绪。

17日上午11点左右, 车展开幕刚刚一个半小时, 在东风

日产的展台上, 二三十位市民围绕在展车旁, 听销售人员讲解各款车的性能以及现在的优惠活动。而一旁的订车风云榜上, 销售人员正在往上面填写第三位订车者的信息。

刚刚定购了一辆尼桑颐达的吕先生告诉记者, 为了能赶上车展的开幕式, 他和同事专

程从单位赶过来。停车前绕场转了好几圈才找到一个车位。看着展厅内比肩继踵的人流, 吕先生感慨地说, 以前如此多的观众只能出现在周末, 没想到这次开展第一天就爆了棚。

对于刚刚订购的汽车, 吕先生表示, 以前在网上多次查询时就看中了, 也亲自到专卖

店看过, 前一段时间从报纸上得知要举办车展, 就一直等到现在, 希望车展时会有优惠活动。“果然, 今天车展上这款车的价格比平时要优惠3000—4000元, 我非常满意, 刚交了1000元的定金, 我明天就去提车。”吕先生说。

采访中, 记者发现, 很多

准车主终于等到了自己满意的价格。“算细账, 还是车展最实惠!” “现在不出手, 我怕以后会后悔!” 不少车主说道。在车展的推动下, 很多“纠结”了许久的车主终于放下了观望的情绪, 他们纷纷加入了低价“抢车”的行列, 准备购进爱车。



温馨展台

17日上午, 2010 齐鲁晚报第四届魅力临沂精品室内车展在鲁信国际会展中心开幕。车展首日, 车商在布置展台上用尽了心思, 营造出温馨而高雅的环境, 吸引了众多市民前来订车。

记者 马峰 海蒙 摄

现场花絮>> “目标车”成年轻人奋斗动力

本报9月17日讯 (记者 田慧)虽然不一定有足够的经济实力, 但是这并不妨碍年轻人观展的热情。记者在现场看到, 众多80后、90后们纷纷寻找自己的“目标”车辆,

并把早日实现梦想当成自己的动力。

“我的目标是10年内可以达到买奔驰的经济实力。”一位小伙子看着奔驰车告诉记者, 他今年二十多岁, 现在

开了个店做生意, 虽然时间不长, 但是效益还挺好, 也有辆车代步。不过他并不满足于此, 他希望自己的生意能够更进一步, 而奔驰车应该是对自己努力拼搏的奖品。