

三百余人达成购车意向

本报发起的“爱车人团购大行动”第一期团购价大部分出炉;活动火热进行中

本报见习记者 王鹏

4日上午,由本报发起的“齐鲁晚报·爱车人团购大行动”进入第二期的看车、选车阶段,近百名爱车人用一上午的时间选到了自己的爱车,活动将进入砍价阶段。另外,团购第一期价格大部已出炉,消费者可以拨打热线进行咨询。

近百名购车者现场选车

4日上午,“爱车人团购大行动”第二期的近百名报名者乘坐大巴来到看车活动的第一站——泰安金江汽车销售服务有限公司(奔腾4S店)。随后,团购大军来到泰安中租汽车贸易有限公司(一汽大众4S店)、泰安鸿泰汽车销售服务有限公司(东风本田4S店)、泰安瑞亿汽车销售服务有限公司(广汽丰田4S店)、泰安昌达汽车销售有限公司(海马4S店、比亚迪4S店)、泰安玮垒汽车销售有限公司(长城4S店)挑选座驾。

每个4S店的展车前都被团购看车者围得水泄不通,团购者认真地听工作人员介绍汽车性能,有的还坐到展车里,近距离感受车型的优缺点。有的挑选到中意的汽车,去试乘试驾。由于第二期看车安排的时间较短,团购者在每个4S店停留时间只有20分钟,部分团购者临走时还恋恋不舍。“今天又看了几款车,经过看车、选车,已经定好了意向购买的车型,计划元旦前就把汽车开回家,希望晚报尽快帮忙把价格砍到最底。同时希望以后多组织这样的团购看车活动,给大家多一些看车、选车的机会。”市民刘女士说。

第二期团购进入砍价阶段

经过一上午的看车、选车后,参加第二期看车、选车的团员几乎都达成购买意向。综合两期的看车、选车,最终达成购买意向的团员有300余人,其中意向购买北方车辆有限责任公司旗下4S店所属品牌车辆的有87位;意向购买东风日产所属品牌车辆的有33位;意向购买双龙比亚迪所属品牌车辆的有15位;意向购买一汽奔腾所属车辆的有13位;意向购买一汽大众所属品牌车辆的有22位;意向购买广汽丰田所属品牌车辆的有17位;意向购买东风本田所属品牌车辆的有15位;意向购买海马所属品牌车辆的有10位;意向购买昌达比亚迪所属品牌车辆的有15位;意向购买长城所属品牌车辆的有8位。

随着团购第二期看车、选车阶段的结束,第二期团购活动将进入砍价阶段。

第一期团购价大部分出炉

由本报发起的“齐鲁晚报·爱车人团购大行动”经过先后两期的报名、看车、选车,几乎每位报名者都达成了购车意向。现在消费者最为关心的是价格问题。截至4日,第一期东风日产、比亚迪品牌车型的团购价格经过激烈的砍价,价格已出,其他4S店品牌车型价格预计在12月中旬出炉。到时将会及时通知有购车意向的消费者,消费者也可拨打热线咨询价格。

12月18日、19日,消费者团购第一期选择购买车型将进行集中交车,本报将参与集中报道,购车成功者将由4S店提供价值180元的全年齐鲁晚报一份(个别车型除外)。团购价格最终保持到12月底,购买必须持有齐鲁晚报“爱车人团购大行动”的团购证。

由本报发起的“齐鲁晚报·爱车人团购大行动”活动于11月18日正式启动,这是迄今为止泰城最大的汽车团购活动。活动自启动以来,每天都有大批市民来电咨询,截至4日报名的已接近500人。



在奔腾4S店,市民向工作人员咨询车况。



一汽大众4S店的工作人员向市民发放小礼品。



在长城汽车4S店,市民选购新车。



市民在丰田4S店选购新车。



东风日产嘉信专营店为参加团购的市民免费提供午餐。

圆梦： 两次活动选中意向车型

4日,记者在活动现场,见到了正在看车的刘女士。她告诉记者,看到本报刊登“爱车人团购大行动”启动的消息特别高兴。她意向购买一辆十万左右的家庭用车,朋友给她介绍了几款车,但她对汽车不了解,想通过本报的团购活动能多了解一下汽车性能、购车价格,对几款车进行对比,最终选择

适合自己的车型。“购车行动刚启动那会,我就积极地拨打热线询问团购内容,并报名参加了这次活动。在前后两期团购活动的看车、选车阶段,每次我都早早来到指定地方集合,并同团购大军一起前往各个4S店看车、选车,详细听取4S店工作人员对车型的介绍,了解车型参数。”刘女

士乐呵呵地说。经过这两期的看车、选车,刘女士选择了长安福特4S店的福克斯车型,但她还有困惑,不知道该选择两厢还是三厢车,以及车型的排量、手动档或是自动挡等都在考虑。在本报资深人士的帮助下,刘女士终于决定了自己所要购买的车型。

提示： “齐鲁晚报·爱车人团购大行动”五个阶段

报名阶段:请拨打热线0538-6982111,就可以报名选车、看车。

看车、选车阶段:利用周六、周日,本报将通知报名者到各大汽车4S店一起看车(基于泰城汽车4S店比较集中,由汽车经销商提供班车,每天40人左右,本报资深懂车人士带您一起去看车、选车)。

砍价阶段:通过看车、选车,对各个品牌进行比较,每个报名者都有了心

仪的车型,填写1至2款自己中意的车型,齐鲁晚报报集中汇总,和各大商家进行谈判,给消费者一个最满意的价格,保证比消费者个人去4S店买车更优惠。

提车阶段:通过看车、选车、砍价,每个报名者都会找到满意的爱车。本报将在每个汽车品牌中找出一位幸运车主,把他或她提车的照片刊登在报纸上。

抽奖阶段:本报将通过每位车主幸运卡上的号码集中抽奖,为幸运者奉上精美礼品,同时本报还将把获奖者的名单刊登在齐鲁晚报上。

本报将开设栏目,展示泰城30余家汽车4S店。您只需拨打热线:0538-6982111,就可以通过我们的栏目报名、选车、购车。

抢车热线:0538-6982111。

提醒： 购置税优惠政策本月底到期

4日,记者从本次“爱车人团购大行动”合作4S店处了解到,由于1.6升及以下车型购置税优惠政策将于12月31日到期,再加上国家节能补贴、商家促销等因素的叠加,使得近期的汽车市场尤为红火,小排量汽车的销售量明显提升。现在泰城各大4S店为提高本年度销售业绩,将推出一系列优惠措施,在团购活动

中将汽车价格降至最低。一些经销商表示,购置税优惠今年年底到期终止,明年买车不如现在买划算。

2009年3月,国家出台了车辆购置税优惠政策,对1.6L及以下的车辆购置税,在原来的基础上给予5%的优惠,到今年又优惠2.5%,购置税按7.5%征收,促使汽车保有量大幅增加。不少人出于对明年这项

政策取消的担心,都急切地想赶上“末班车”。

2010年年底车市最大的悬念是:由于1.6L以下购置税减免政策即将到期,加之汽车下乡补贴政策年底到期,节能补贴,以旧换新和车船税有可能遭遇取消和调整等因素,因此年底购买力的集中释放,已经成为各汽车厂家必争的竞争时机。

本版摄影 本报记者 陈琳