



人气超旺,新能源爆款车型闪亮车展

不少观众直奔1号展馆,看心仪已久的车型

记者 马辉 刘云鹤

小鹏P7: 超长续航,智能轿跑

2021年小鹏、蔚来、理想销量分别是9.82万辆、9.14万辆和9.14万辆,同比增长263%、109%和177.4%。可以说,小鹏汽车一直是造车新势力里未来感最强的一个品牌。

齐鲁国际车展上,在小鹏展台,色彩绚丽的P7格外惹人眼球。其中一辆被装饰成了NBA湖人队的外饰,顿时时尚感满满。小鹏P7超长续航智能轿跑,综合续航706公里,全新的XPilot 3.0自动驾驶辅助系统,赋予P7更强大的驾驶体验。XPilot 3.0智能辅助驾驶系统,推出强大的“NGP智能导航辅助驾驶”和“停车场记忆泊车”功能,出行好开也好停。

“这款车型外观造型来源于数学与美学的跨界设计灵感,渐消曲面与车身之间完美融合。”据展台工作人员介绍,同时这款车型还携手丹拿,打造了一个专属的移动音乐厅。不管是古典音乐的庄重气势,还是流行声调的轻快节奏,P7可以随时随地为车主带来一场私享的音乐大赏。

据小鹏官方披露,小鹏汽车5月总交付量10125台,同比增长78%。其中,小鹏P7交付4224台,

6月9日—13日,2022(春季)齐鲁国际车展暨第四十五届齐鲁国际汽车展览交易会在山东国际会展中心举行。记者在现场了解到,不少观众都是直奔1号展馆而来,为什么呢?因为由于新能源汽车产业的发展迅猛,市场认可度越来越高,不少观众都开始盘算着将新能源汽车作为自己的第一辆通勤车或改善车。那么,新能源汽车展馆里有哪些爆款车型人气最旺呢?



消费者仔细了解车展心仪车型。记者 张中 摄

小鹏P5交付3686台,小鹏G3i交付2215台。今年1—5月,小鹏汽车累计交付53688台,同比增长122%。

AITO问界M5: 车载桌面,还是华为

本届齐鲁国际车展上,赛力斯汽车和华为联合设计的AITO问界M5也受到了观众的追捧。“这颜值太高了,真不错,华为这次没有让人失望。”市民陈先生是首次看到这款车型的内饰和座舱,看完之后,他对这款车型好感十足。

据公开报道,这款车型刚一

上市便关注度极高,仅5月份就完成超过5000辆的交付量,对于一个新品牌而言,这代表着很大的认可度,当然,这里面肯定少不了华为忠实粉丝的支持。

现场工作人员介绍,这款车型的外观采用了鲨鳍流光车灯、鹰翼贯穿式尾灯等配置,十分现代大气,质感十足;智能座舱是其一特点,HarmonyOS车载桌面,给人带来耳目一新的交互体验。卡片式Smart Dock自由收纳服务信息,一点即可触达高频功能,让驾驶人专注驾驶。这款车型车内布局自然明快,RGB 128色氛围灯随音乐和语音指令而变化,声光交织,氛围拉满。

“这款车还配有一个虚拟的行程管家,小艺建议可自动识别多种场景,例如通勤时推荐歌单,电量告急推送附近充电站导航信息,下班回家提醒取快递等。”工作人员介绍。同时,这款车型采取了纯电驱增程平台,满电满油WLTC工况续航里程达1100+公里,长途旅行便利无忧。

岚图梦想家: 开创智能电动豪华MPV

在新能源汽车展厅里,岚图推出了一款走家庭或商务路线的电动MPV。这款车名为岚图梦想家,官方介绍是“智能会客厅,请

梦想入座”。当然,它的价位也着实不低,超过30万元。

岚图梦想家是岚图汽车推出的第二款具有里程碑意义的战略车型,兼顾低碳和舒适。据介绍,作为智能电动豪华MPV的开创者,岚图梦想家填补了现有MPV在智能、性能、舒适、豪华方面的缺失,未来的MPV们将以岚图梦想家为起点,开启低碳出行和高阶向上的发展阶段。

岚图梦想家在外观设计方面采用了大气豪华的设计风格,整车给人以威武且不失优雅的感觉,前脸的直瀑式进气格栅设计也是非常具有岚图家族基因,这在岚图首款汽车产品岚图FREE上就可以看到。另外,横贯前脸并将两侧前大灯连成一体LED日间行车灯,也是岚图汽车非常有自身特点的设计,时尚中蕴含着前卫元素。

区别于传统燃油MPV,岚图梦想家诞生于ESSA原生高端智能电动架构,是基于全球首个双动力高端原生电动架构打造的MPV。ESSA是国内电动汽车首个完全自主模块化架构,具有天生智能、极致安全、随心操控、全方位舒适四大优势。岚图汽车新一代动力系统“岚海动力”就搭载于ESSA架构,它是目前唯一的双动力技术平台,以用户需求为核心,拥有超级动力、高效节能、便捷补能、极致安全四大优势。

济南市2022年房展会启动,将举办为期3个多月的优质房企项目推介线上+线下推好房,还有专属优惠

记者 王皇 戴伟

6月12日,济南市住房和城乡建设局指导,济南市房地产业协会、齐鲁晚报主办的“助您买好房 愿您乐安居”——济南市2022年房展会启动仪式在山东国际会展中心启动。记者从仪式现场了解到,济南将通过线上、线下结合的方式,举办为期3个多月的优质房企项目推介,活动期间,参展楼盘将以较目前市场更优惠的价格吸引购房者,让购房者买好房、乐安居。

房子是用来住的,不是用来炒的。5月22日、23日,济南从本地实际出发完善了房地产政策,推出多条新举措,支持商品房市场更好地满足购房者的合理住房需求。新政稳字当头,精准适度,打出的“组合拳”激发了居住消费需求,改善了市场预期,提振了楼市信心。

此次启动的“助您买好房 愿您乐安居”——济南市2022年房展会由济南市住房和城乡建设局指导,济南市房地产业协会与齐鲁晚报等主流媒体的名牌栏目合作,为广市民搭建看房、选房、买房一站式的服务平台,为优质的住宅项目搭建品牌和产品全面推介的展示平台,通过业内专家的政策讲解和分析,正确引导市场,稳定市场预期。

展会将以线上、线下结合的方式,开展为期3个多月、每周不低于两次的楼盘推介和行业论坛等活动,走进项目、走进区县,走进参展楼盘营销中心,对优质楼盘项目进行全网直播推介宣传,并邀请相关部门讲解促进住房消费健康发展的惠民政策,让更多

购房者以更优惠的价格买到好房,实现美好生活安居梦想。

最值得购房者期待的是,展会期间将为购房者推出较目前市场价格更优惠的促销活动。同时,从购房者的需求出发,展会还将邀请媒体、行业大V等做客直播间,对楼盘进行评价和推介,并与参展楼盘营销人员、购房客户代表互动交流。

展会启动仪式现场,济南市住房和城乡建设局党组书记、局长亓伟表示,希望各大房企提振信心、增强活力,充分利用近期政策红利,积极应对市场变化,持续加大促销力度,努力实现住房销售佳绩。同时,坚持“房住不炒”不动摇,适应新形势、抢抓新机遇、探索新模式,以高品质项目、多元化服务提升企业核心竞争力、市场开拓力,赢得业主、赢得市场、赢得发展。

包括龙湖、银丰、中建、中海、万科、金科、省城建集团等在内的众多品质房企代表参加了启动仪式。

济南万科企业有限公司首席合伙人、总经理肖劲称,济南万科将利用本次房展会的难得机会,携满满诚意为民提供购房优惠、特价房,还将推出房展会专属福利。“我们将积极参加房展会后续的直播活动,将更多的中海好产品展示给济南市民。”济南中海地产有限公司总经理孙亚茜说。



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑:蓝峰 组版:刘燕

记者手记

一办就是三个多月,这场房展会有何深意?

记者 王杰 王皇

6月12日,济南市住房和城乡建设局指导,济南市房地产业协会联合齐鲁晚报等媒体推出的“助您买好房 愿您乐安居”——济南市2022年房展会在山东国际会展中心启动。这是济南继推出楼市新举措、发放家装消费券后,推动政策落地、支持市民刚需和改善住房需求,促进住房消费健康发展的又一有力行动。这场将持续3个多月的房展会将是一次怎样的房展会,背后有何深意?

“每周不低于两次楼盘推介活动、行业论坛。”展会主办单位济南市房地产业协会的执行副会长李刚介绍,展会将以线上线下结合的方式,联合齐鲁晚报等媒体设立房展主会场直播间,在参展楼盘营销中心设立分会场直播间,“结合参展企业需求,走进项目、走进区县,为企业量身定制最佳宣传方案”。

全市规模的房展会在济南并不多见,这可以说是2022年的首次。济南市房地产业协会会长刘岷说,此次房展会让品质地产亮相,为广大客户提供更多优质项目和美好生活选择。

去年下半年,济南楼市出现了下行趋势,今年一季度楼

市出现了回温迹象,整体销售情况达到了常年水平。不过,4月传统楼市小阳春期间,济南又遇到了疫情,房企销售不尽如人意,面临不小的压力。

对房企当下的困难,政府看在眼里,并以实际行动及时回应。5月22日、23日,济南市打出政策“组合拳”,推出多条楼市适度调整政策,支持商品房市场更好地满足购房者的合理住房需求;6月5日推出家装消费券发放活动,满足购房者家装消费需求;6月11日又针对近期网签的购房者,进一步追加发放2000万元家装消费券。在推政策、发优惠券之外,此次济南市住建部门从实际出发,主动作为,指导济南市房地产业协会整合媒体平台资源,推出济南市2022年房展会,为优质房企和刚需改善楼盘的潜在购房者牵线搭桥,急企业之所急,为群众办实事,进一步推动楼市政策落地落实。

随着济南多个楼市新政的推出,不少购房者加速了看房节奏,售楼处的人气在回升。而此次展会将为尽快降低疫情影响,加快济南楼市恢复步伐带来积极效果。“它紧跟当下政策,体现出济南市对房地产市场管理的政策延续性;同时,展

会搭建起了房企、市民之间的交流平台,对接需求。”相关业内人士认为,济南举办房展会恰当时。

房展会一方面直击房企当前销售痛点,由协会整合媒体资源,为房企搭起通往更多购房者的桥梁,另一方面,在济南已经推出楼市新举措的基础上,有针对性地满足刚需、改善购房群体需求,推荐好房和优惠活动,助他们早日实现美好生活安居梦想。

展会将持续3个多月,在持续时间上也很少见。这将为购房者留出足够时间看房选房,充分比较,更能房企和购房者留下充分沟通的时间。

“对我们买房人来说,当然希望开发商能给出更大的优惠,有靠谱的推荐,有好的优惠,我会去看房展会的直播,选个满意的房子。”仪式现场一位正在看房的购房者说。

“各大房企有了一个宣传自我产品的好机会,广大市民更能在短时间内充分了解到更多品质好、服务好、舒心、放心的楼盘。”结合近期市场表现,济南万科企业有限公司首席合伙人、总经理肖劲对未来三个多月的展会充满期待,“它将有效提振市场信心,助力房企楼盘推广”。