

大雪难挡靓车冲天火气

短短三天成交量达 1100 多辆

本报12月11日讯(记者 宋昊阳)11日,由本报与潍坊晚报联合推出的2011中国·潍坊岁末精品汽车展示交易会在潍坊富华国际展览中心圆满落幕。参展的50余家经销商为市民带来了凯迪拉克、奔驰、宝马等60余个知名汽车品牌,9日至11日三天时间的成交量达到了1100多辆。

记者了解到,此次车展汇集了50余家经销商、60余个知名汽车品牌。尽管车展开始之前,潍坊刚刚受到了大雪的影响而路面湿滑,但这并没有影响到市民的热情,9日至11日三天时间的成交量达到了1100多辆。

本次车展中,售价达到148万的奔驰房车尊逸C刚一亮相,便吸引了不少市民的目光,该款车也于10日当天被当场预定。除此之外,斯巴鲁带来的“汽车跷跷板”挑战活动也赚足了人气。而因大雪天气导致高速公路封路,知名SUV品牌路虎无法出现在本次车展,给市民有些许遗憾。

车展上,经销商纷纷让利,推出巨额优惠、亮出价格底线,为购车族提供一站式的购

车体验。像润达别克、润兰雪弗兰等品牌受到市民青睐,由于车展期间优惠较大,市民纷纷选择了当场预定。而部分小排量车型甚至优惠上万元,引得不少观望族忍不住出手购买。世界顶级豪华汽车品牌凯迪拉克、奔驰、宝马等悉数携旗下经典车型亮相,为潍坊车迷带来了一场高品质的岁末汽车盛宴。

据专家介绍,受多种因素影响,2011年车市一度低迷,不少消费者也逐渐采取了持币观望的态度,传统的金九银十也失去了往年的成色。但是随着年终岁末这一传统汽车消费旺季的来临,广大车商迎来了岁末冲量的最佳时机,不少市民在忙碌了一整年后,也想为家庭添一辆新车。而岁末精品车展的适时举办,无疑为车商和消费者搭建了一座面对面沟通的桥梁。

据悉,本次车展由潍坊报业集团和齐鲁晚报主办,潍坊晚报、齐鲁晚报承办,在两大知名媒体的有力推动下,本次车展1100多辆的成交量比往年高出不少,本届岁末车展也成为2011年潍坊车市一个完美的收官之作。



车展吸引了众多市民前来。本报记者 孙国祥 摄

底气

车展拉低二手车价

本报12月11日讯(记者 于潇潇)11日记者采访获悉,受车展影响,近期二手车市场观望气氛比较明显,价格也随之拉低。

“据以往经验判断,车展对二手车市场影响主要有两个方面,一个是新车上市,一个是降价”,广潍二手车市场的一位车商说,这两个原因往往会造成二手车库存增加,价格拉低。因为几乎每次车展,冲销量都会成为参展车商的第一要务,所以会有大幅优惠出现,而二手车价格就要联动着往下走。

广潍二手车交易市场评估经理苏鲁锋说,本次车展现场订出1100余量车,以潍坊目前汽车的消费情况来看,估计一半的消费者属于增购或者换购。除一小部分车型是到4S店置换外,大多数换购的车型最终还是会通过不同渠道流向二手车市场。苏鲁锋告诉记者,根据经验,每次车展结束后二十天内,几乎每天都有至少五六辆车流入潍坊二手车市。综合新车降价的压力,二手车市收车的价格也会走低。

洋气

小排量 SUV 走俏

本报12月11日讯(记者 秦昕)主动降低车型排量,发展小排量SUV车型,必将成为SUV市场新的主流趋势。其目的就是借助小排量SUV上涨之势,率先抢占未来市场先机之意。国内SUV市场中节油已不是神话,紧凑型环保SUV正趋主流。

在奇瑞的展厅里,瑞虎摆在了很显眼的位置上,试车的人络绎不绝。奇瑞更是为这款车打出了1.3万的优惠政策。奇瑞的销售经理告诉记者,从现在的局势看来,小排量SUV其实早已迈入1.6L极致时代,已经成功进入紧凑型SUV的1.6L时代。小排量车慢慢地成为了街头的“常客”,已经超越同排量的低油耗表现,成为紧凑型环保SUV中当之无愧的榜样,很多的年轻人喜欢这样的车型,不仅大气,而且外形很时尚。

同时,长城,起亚,尼桑等汽车品牌也打出了小排量SUV的主打,起亚的销售经理告诉记者,现在从买车人来看,紧凑型环保SUV将会成为年轻人的主打。

美气

贷款买车不用费劲

本报12月11日讯(记者 丛书莹)前段时间,由于贷款时间加长,审批门槛增高等原因,让不少车商损失了一些客户。与此同时,政策较为灵活的汽车金融公司成为消费者的救星。

在此次车展上,大众、通用、丰田、奇瑞、吉利等品牌都通过自己的金融公司开展了相关的车贷业务,虽然利率相对银行要高一些,但申请速度快、贷款额度高并且有灵活的还款方式,受到了不少车贷客户的青睐。

潍坊之星汽车服务有限公司的展厅主管王桂杰告诉记者,在他们公司,现款买车的和在他们金融中心贷款买车的比例分别占到50%,首付在20%-30%之间,还款时间在1-4年,顾客可以在此范围内任意选择。潍坊鸿发凯迪拉克汽车销售服务有限公司销售经理郭鹏表示,去买车的客户可以当天拿到贷款,他们金融中心贷款速度最快的达到一个半小时就可以放款,通过金融公司提供车贷也提升了销量。

霸气

148万奔驰房车当场预订

本报12月11日讯(记者 丛书莹)在本次汽车展示交易会上,一辆148万奔驰房车尊逸C的亮相,吸引了不少市民的目光,而这辆房车也被当场预订。

尊逸C车身是原装进口,内饰则是在国内改装,黑色的底色配着流线型的黄色花纹,简单大气。车的内部桌子、床、洗手间一应俱全。潍坊润恒汽车销售服务有限公司的大客户经理于鹏告诉记者,车内还有传真机、冰箱、微波炉、热水壶、咖啡机等,像一个迷你型可移动的家,出外旅游或是办公都

能满足日常生活。

于鹏说,这台车是在10号下午被一位年龄在40岁左右的先生预订的,这位先生穿着很休闲,乍看起来不像能买得起房车的样子,但是从他的动作上可以看出他对房车的喜爱。他从外观到内部细节把这辆车看了个遍,在考察了两个多小时后,最后拍板决定买下,并现场交了10万元的定金。

记者了解到这辆车是上个月引进潍坊的,此次是奔驰房车在潍坊车展上的第一次亮相。



一款奔驰的房车吸引了众多市民参观。本报记者 孙国祥 摄

牛气

斯巴鲁高空杂技赢喝彩

本报12月11日讯(记者 宋昊阳 于潇潇)为期三天的车展中,最吸引眼球的莫过于斯巴鲁上演的“高空跷跷板”。斯巴鲁通过挑战高8米,坡度达到45度的跷跷板,向市民展示了其卓越的性能。

高8米,坡度达到45度的跷跷板,即使是手脚并用要爬上去也不容易。更何况选手要驾驶车辆逐步攀登了,如果不是全时四驱的车辆,在挑战之前就已经知难而退。活动一开始,车手驾驶着斯巴鲁2.5L“森林人”进行了高难度的演示。车手驾驶着演示车从45度角的斜坡爬到8米的高空中,随后在空中稳

稳地停住,顿时全场一片寂静,而跷跷板此时也悬在半空,左右微微摆动,此时观众们献上了热烈的掌声。

随后,车手在8米的高空通过调整车身的重心,保持在跷跷板上的平衡,使跷跷板的另一端缓缓落在下坡处,并稳稳地行驶下来。

潍坊中冀斯巴鲁汽车销售有限公司市场部经理许兆中向记者介绍,“高空跷跷板”在潍坊还是首次,完全达到了预期的目的。许经理介绍,今后公司可能会继续推出相关的汽车挑战活动,向更多的市民展示斯巴鲁汽车卓越的性能。



斯巴鲁“高空跷跷板”吸引了众多市民参观。本报记者 孙国祥 摄