

宝马4天就卖了50辆车

烟台第一代私家车进入升级换代,高档车车展销量占比比前几年增长了1倍多

本报记者 尹海涛

如今,城市的大街小巷到处都是汽车的身影,不少家庭都拥有自己的私家车。人们对车的需求不再仅仅局限于代步功能,而是越来越注重多功能性的需求,舒适性、品牌性等因素逐渐成为购车消费的新趋势。记者从本次秋季车展上调查了解到,二次甚至多次购车的消费人群逐年增多,而且更加青睐选择购买高端汽车。



参展市民争相目睹NBA啦啦队的激情表演。本报记者 赵金阳 摄

一家参展商将汽车高高吊起做宣传。本报记者 赵金阳 摄

市民:二次购车热衷选择高端车

在车展上记者随机调查了10位购车市民,他们都选择了价值在20万以上的高端车,其中有7人属于二次购车甚至是三次购车。

家住芝罘区的王先生在2005年买了辆夏利,他在本次

车展上选择了一辆价值40多万凯迪拉克的一款SUV车型。谈起这次买车,王先生说,原来的车到了该换的时候,这次买了辆SUV,一是考虑到烟台冬天的风雪天气,二是SUV车型空间大,配置高,舒适性

方面比普通轿车好。记者采访买车市民了解到,他们之所以在二次购车时选择高端车,多数考虑的是汽车的多功能性,比如外形漂亮、空间大、配置高等因素,更加重视驾车的愉悦和

享受。购买了迈腾的宋女士称,她喜欢自驾游,尤其注重车的舒适性,以免在旅途中长时间驾驶过度疲劳。

参展商:旧车置换政策偏重于中高档车

近年来,车商逐渐将目光转向高端车的消费人群,尤其是二次购车的消费人群。记者在车展上看到,车展商们纷纷推出旧车置换的营销模式,目标非常明确。那就是已经拥有私家车,但是想换车的消费人群。

大成集团旗下汽车品牌的工作人员介绍,推出旧车置换新车的营销模式多偏重于中高端车型,售价多为

15万以上,目标是二次购车的消费人群。目前中国已进入汽车换代时期,所以这一汽车消费群体市场潜力巨大,汽车厂家对此极为看重。

富嘉车行主营Jeep、克莱斯勒等高档汽车品牌,多价值在20万-100多万。总经理张滨称,在烟台高端品牌的汽车消费潜力很大,以他们车行的年销售量来看,每年保持着40%-50%的增长,而且在客户中,超

过八成的客户属于二次购车。烟台德辉汽车销售服务有限公司主营进口大众汽车,今年展厅规模达到700多平方米,其展厅经理石林同样看好烟台的高端汽车市场。他告诉记者,据他了解,他们每年的销量基本和一些国产品牌以及日产、广汽等合资品牌销量持平,相比去年虽然他们销量上没有多大增长,但是从大的趋势看,高端车

型的销量逐年增加。烟台的高端车型市场潜力是有的,现在远远没有爆发出来。自主品牌向来有价格低、性价比高等市场优势,但现在也开始注重高档车型的研发。比如奇瑞、东风风神等自主品牌都已推出了自己的SUV车型,虽然价格相比合资和进口品牌要低得多,但仍然可以看出汽车自主品牌开始注重高端车型的市场潜力。

车展组委会:高档车占销量三到四成

记者从车展组委会了解到,据不完全统计,本次车展高档车销售占有量达三到四成,与前几年相比,增长不止一倍。

据车展组委会宣传组刘晓称,就今年车展高端车的

销售来看,销量增长快速,虽然15万以下的经济性车型仍然是市场销售主流,但是高档车销售占的比例越来越高,而且有逐年增加的态势。

另外,刘晓还对销售高

档车的展厅规模做出了解读。他称,这次车展高端车的展厅面积比以往要大了许多,比如,奥迪展厅800多平方米,宝马和进口大众分别超过了500和700平方米。据他了解,宝马汽

车品牌在车展四天中总共卖出了50辆,作为高端车是非常不错的成绩。从参展规模来看,车商们对烟台高端车市场充满信心,从侧面印证了烟台高端车市场的潜力。

车展四天销量达到7907辆

一个一等奖出炉,特等奖还在等待幸运儿

本报9月9日讯(记者 尹海涛) 车展已进行四天,周末两天人流量和销量双双达到了顶峰。记者从车展组委

会获悉,周末两天参展人流量超过20万,销售量分别为2903和2801辆,截至9日下午四点半,销量总数达到7907辆。

周末两天是本次车展的重头戏,人流量和汽车销量双双达到了顶峰。一汽大众四天销量突破200辆,高端汽车宝马和奥迪分别收获了50辆和42辆,其他品牌汽车销

量上在周末两天都有了很大提升。

9日上午,车展商纷纷推出自己的精彩活动,模特走秀、钢管舞等吸引了众多市民关注。最有看头的要数东风风神邀请来的NBA现役啦啦队。10点左右,东风风神展厅已经被参展市民围得水泄不通,随着NBA啦啦队High

翻全场的精彩舞蹈将现场推向高潮,引起了无数市民尖叫。

9日上午在观车展赢大奖活动中,王女士刮出了一等奖,幸运获得了奇瑞风云2的永久使用权。但特等奖至今尚未抽出,还在静待有缘人。另外,来自鲁东大学的两位大二学生刮出了二等奖,获得了32英寸液晶电视,由于两人的门票都是自己购买的,在刮奖时把门票弄混了,所以不知道到底大奖该属于谁,其中一位女生王静超说,她要买下这台电视,再把电视总价值一半的钱给一起来的同学。

记者从车展组委会获悉,10日是教师节,为感谢教师,在这天教师可凭借教师证和二代身份证直接进入车展,免收门票。截至目前,“观车展,赢大奖”活动的特等奖和另一个一等奖中的两辆轿车仍然没有揭晓,其中二等奖还有5台液晶电视依旧等待有缘人抱走。

中铁·逸都项目二期工程正式开工



本报9月9日讯(记者 夏超) 9月8日是一个喜庆的日子,中铁·逸都项目在这一天迎来了二期工程的顺利开工。初秋的和煦阳光为中铁·逸都开工仪式映衬了靓丽的风景,热闹的舞狮表演和激情四射的水鼓表演也鼓舞了现场的气氛。

开工仪式上,中铁·逸都项目施工单位中铁十局韩总对中铁·逸都项目二期工程的未来作出庄严承诺,获得了现场的热列掌声。烟台中铁置业有限公司总经理白锡华也发表了热情洋溢的讲话,表示烟台中铁置业将一如既往地秉持“信任源自责任”的品牌理念,为港城市民营造美好生活空间。

现场挖掘机启动,鞭炮轰鸣,彩烟升空,中铁·逸都二期工程正式开工。这都预示着,中铁·逸都工程进入到了一个崭新的阶段,接下来,项目将有更多类型

的优质产品陆续与港城市民见面。

不久前,中铁·逸都项目一期工程完美封顶。项目一期涵盖高层与电梯情景花园洋房:高层78-117m²阔景两居和爽逸三居,以其独特的产品设计赢得了港城市民的一致好评,近期推出的“向日葵”青年逸居计划,首付5万起即可购80m²准现房,对刚需客户来说具有很大的吸引力;而118-173m²港城稀有的电梯情景花园洋房也将于近日完美呈现。

世界500强中国中铁房地产旗舰企业——中铁置业承继108座鲁班奖精工品质,献上烟台首座逸生活社区——中铁·逸都,以2万平方米逸生活实景体验区、8.6万平米繁华风情商业街、6000平方米逸会所、超高得房率、一期户户赠送太阳能开启您的品质生活,78-117m²阔景两居和爽逸三居,总有一款适合您。



凡能拍照的设备都拿出来瞄准NBA啦啦队。记者 赵金阳 摄