



14日,由本报与潍坊晚报联合推出的2012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拉开帷幕。

本报记者  
吴凡 摄

# 4万余人车展寻找 style

## 三天时间成交600多辆

本报12月16日讯(记者 宋昊阳)16日,由本报与潍坊晚报联合推出的2012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。本次车展14日开幕,持续了3天,吸引了20多个汽车品牌近40家经销商参展,观展的人数达到40000余人,成交量达到600余台。

记者了解到,此次车展吸引了20多个汽车品牌近40家经销商参展。车展首日虽遇低温和雨天,但仍有6000余人观展,随着天气的好转和周末的来临,观展的人数在15日、16日迎来高峰,三天的总观展人数达到了40000余人。

本次车展中,售价152.8万的英菲尼迪QX56刚一亮相,便吸引

了不少市民的目光,这也是本次车展中,价格最贵的展车。而本次车展人气最高的车型当属潍坊国信大众带来的全新桑塔纳,计划于16日晚8时才上市的全新桑塔纳,在车展现场就被预订出了20多辆,前来询问或试驾的市民更是不计其数。

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。由于车展期间优惠较大,市民纷纷选择了当场预订,本次车展的现场成交量达到了600余辆。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。不少市民也选择了团购预订,据了解,车展期间进行团购购车的客户达到了230多位。

据专家介绍,受多种因素影响,2012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、潍坊晚报、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,本届岁末车展也成为2012年潍坊市一个完美的收官之作。

## 现场直击 1

### 车展未现“零首付”

“我想买一辆能0首付的车,但是没看到。”住在九龙山小区的李先生说,听说车展上的车优惠幅度大,有的车款还支持0首付。他的朋友在去年车展上就买了一辆0首付的车,他也想找一款0首付的车,分期付款,但却没找到。

记者在车展上看到,以分期付款方式来吸引市民的车商很少。分期付款方式中,首付最低的为20%,但是也只有东风风神一家品牌。马自达品牌系列车款可首付50%。

潍坊鑫万通汽车销售公司的王经理告诉记者,去年,潍坊市场上确实有几家公司推出了0首付,这个方式也吸引了很多市民,但是这种方式对汽车销售公司来说,风险很大,所以现在几乎没有做0首付的。

王经理告诉记者,市民不交一分钱,把车提走,如果还款期间车出现问题,那么市民就会出现

不及时还款,或是不还款的现象,这对销售商来说是个损失。而且0首付的门槛较高,一般要求是机关单位工作人员,有固定收入,但是这部分人的购买力有限,所以销售商慢慢取消了0首付的方式。在潍坊,国有5大银行也没有此类服务。

另外,记者了解到,门槛较高的不止0首付方式,马自达系列车款推出首付50%,0利息,0手续费,18期还款模式,拿15.68万的马6来说,这15.68万先付一半,剩下的一半1年半还完即可,相当于用一年半的时间买了一辆原价车。但是,不是所有人都可享受如此优惠,他们要求申请者有固定收入,在潍坊有固定房产,而且必须是在90平米以上,做生意的人要有固定营业点,还要提供来往的流水账单等。

本报记者 丛书莹

## 现场直击 2

### 不少车商推出二手车置换

汽车更新换代越来越快,一些厂家推出了二手车置换的营销方式,反响不错。“我自己有一辆雪铁龙c5,开了好几年了,现在想换一辆标志508。”住在富华大酒店附近的李女士说,正好车展在家附近,就过来看看。

记者看到东风日产有相应的二手车置换业务,雪铁龙c5置换新车会有3万元的补贴。售车顾问王女士说,她们会对二手车进行评估,每款车的补贴不一样。现在二手车置换很热,而且市场潜力大,因为汽车更新换代快,市民的需求也在不断发展。李女士在咨询了相关

事宜后,说抽个周末把车开去店里先去做个评估,然后看评估价格再定。

李女士说,她的朋友群里的人大多都是40岁左右的人,大家刚就业的时候,手里没多少钱,所以买的都是经济实惠的。现在手里有钱了,所以有了换车的想法。

潍坊鑫万通汽车销售公司的王经理告诉记者,他们在车展上推出了二手车置换服务,有不少人询问相关事宜。他介绍,二手车置换除了有补贴,还有一些礼品套装,而且很多类型的车都能做置换,能满足要换车人的需求。本报记者 丛书莹

## suv style 成交量占3成多

记者从车展组委会了解到,本次车展600余辆的成交量中,SUV约占了三分之一左右。与往年相比,越来越多的购车者选择了SUV。而且不少购车者是在首次购车时选择了轿车,在更换新车的时候选择了SUV。

在车展现场,记者随机采访了几位前来观看车展的市民。27岁的市民王睿先生告诉记者,他计划于春节前购买一辆家用车,但是没有决定是购买轿车还是SUV,他的父母倾向于购买轿车,但是他本人比较喜欢SUV。而市民陈鑫鑫女士告诉记者,尽管SUV比较适合男性,但是作为一名年轻人,她也更喜欢外形

动感大方的SUV,而且觉得女性开SUV这样的越野车显得更加“酷”。

潍坊国信汽车销售有限公司销售总监张超告诉记者,目前潍坊购买首辆车的家庭大多会选择在10万元及10万元以下的小轿车,而更换第二辆车的客户则会选择价位更高的轿车和SUV。目前来看,购买SUV的客户数量正在呈现上升趋势,而且消费群体大多是年轻人。

记者了解到,有数据显示国内消费市场主的平均年龄为34岁左右,而且正在逐步年轻化。东风悦达起亚销售人员告诉记者,尽管在目前的购车比例中,轿车仍然占



据大多数,但是年轻化的消费群体选择购买SUV的数量正在增加,而厂商也早已察觉到了此种变化。目前潍坊不少汽车厂商都将目光聚集在了年轻人喜欢怎样的车型上,像东风悦达起亚、东风风神等品牌也带着各自的SUV车型来到车展,吸引了不少年轻人的目光。

本报记者 宋昊阳

## 新版桑塔纳 style

### 一上午就预订了5辆

刚走进车展展厅,就看见很多人围在一辆车前,记者走近一看,原来是新版桑塔纳。“这是本次车展上最受关注的一款车”。工作人员告诉记者。

记者了解到,这款车还未出价格,但第一天上午就预订了5辆。潍坊市国信汽车销售有限公司销售顾问庞东升告诉记者,该车将提供1.4L和1.6L两个排量车型选择,预计新车售价在8-12万元区间内。全新桑塔纳定位于朗逸之下,是上海大众入门级紧凑型车。该车长/宽/高尺寸依次为4473/1706/1469mm,轴距2603mm。它采用了大众的新家族式前脸,而尾部设计则与帕萨特

很相似。

据了解,在配置方面,全新桑塔纳的部分高配版本具有ESC电子车身稳定系统、车内6安全气囊等高于同级别水平的安全装备。此外带加热功能的真皮座椅、自动空调、电动天窗、订速巡航等配置也出现在部分车款中。

现场,市民排着队进车里参观,参观的市民都说不错。第一位预订的王先生告诉记者,这款桑塔纳让他眼前一亮,他觉得外观非常大气,内部空间也够用,各方面的感觉的都不错,虽然没出价格,自己就先交了订金,想早点拿到车。

据了解,潍坊市国信汽车销



售有限公司也推出了新款朗逸和新款帕萨特,但是风头不及新款桑塔纳。潍坊市国信汽车销售有限公司销售顾问庞东升告诉记者,桑塔纳是很多市民所熟知的一款车,再加上这一款和老款桑塔纳全然不同,加入了很多时尚的元素,激发了市民的好奇心。

本报记者 丛书莹