操控已成中高级车“标配”

曾经有人说过,中西文化的差异,造成了中国消费者对于中高级车的需求,与欧美消费者存在区别。例如中国消费者追求舒适,而欧美消费者则看重操控,同一款车在两个不同地区出现“冰火两重天”的销售状况屡见不鲜。

不过,近年随着75后,甚至80后消费者逐渐登上舞台,中国主力消费群体对中高级车的需求开始发生改变。他们既保留了中国人的传统购车需求,又接纳了欧美的用车理念,追求舒适性之余,也开始注重车辆的操控性能。

然而,由于多年来中国消费者的需求驱动,以及后来旧款天籁“舒适主义”的推动,致使整个中高级车市在舒适性上,已经普遍达到一个较高水平,竞品之间差距有限,成为了名副其实的中高级车“标配”。

在此背景的影响下,目前中高级车竞争偏重,已经逐步从舒适性转移到操控性能上面。

这也很好地解释了,为什么近两年热销的新帕萨特、新迈腾为首的德系中高级车,能凭借良好的操控性赢得了消费者的青睐,成为热门车型。在这种趋势下,以往更为注重舒适的日系车,也开始踊跃地加入到操控行列,显示出明显的反攻意图。

以3月份上市的新世代天籁为例,据消费者试驾后反馈,它在舒适之上,操控性能也得到大幅提升,如猎豹捕猎般精准,完全可以用“豹式驾控”来形容其出色操控感。对此,业内人士表示,凭借梯形控制臂独立后悬挂和四轮精准循迹系统,新世代天籁能轻松征服盘山公路、高速路匝道等路段,操控性媲美德系车型。

从雅阁的有意识提高操控性,到新凯美瑞大幅缩短与德系车型在操控上的差距,再到新世代天籁媲美德系车型驾控体验,日系车的操控正以一个惊人的速度向前发展。

反观德系中高级车阵营,一直以良好操控性著称,肯定难以接受其操控优势不断被日系竞品蚕食的情况出现,必然会加大操控性能改进、提升的投入。

距国外媒体透露,Passat B8车型的底盘、悬挂等影响操控性能的配置,改进明显,操控表现更加全面,并有望于2015年登陆中国。由此可见,在中高级车的操控领域,日系阵营与德系阵营,已经进入了你追我赶的良性竞争状态。

截止目前,种种现象纷纷指向:继舒适性后,操控也成为了中高级车“标配”。而新世代天籁正是凭借着超越其他日系车,并与德系车旗鼓相当的操控性能,奠定了目前中高级车的操控标准。

可以预见,在这样的大趋势下,未来全新推出的中高级车型,如果在操控性上,无法达到,甚至超越新世代天籁,也就难以在竞争激烈的中高级车市上立足。不过,对于广大消费者而言,这确是一个好消息,意味着从今开始,消费者的舒适与操控需求将能得到更好地满足,体验到更精彩的移动汽车生活。 (天骐)

12.98万元,2013款Mazda6乱局家轿市场

2013款Mazda6于今年7月份上市以来,新款车型凭借其一贯的优异品质和高性价比得到了市场的认可。为进一步回馈用户,9月1日正式开始新一轮促销活动。2013款Mazda6的起步价调整至12.98万,进入到速腾和福克斯领衔的A级车领域,不仅如此,针对2013款Mazda6的部分车型还推出了更加亲民的金融购车方案,4种方案可供选择,最低首付仅2.8万,最低月供仅2000元。12.98万与4种亲民的金融购车方案搅乱了国内家用车市场,为消费者提供了更具性价比的购车选择。

12.98万元,M6下探A级车价位区间

2013款Mazda6共有三款车型,均装备了2.0L自然吸气发动机,技术成熟,性能稳定,匹配6速手动变速器或者5速手自一体变速器,为新款Mazda6提供了卓越的动力。前轮双横臂独立悬挂,远超经济型家轿前悬的水准,甚至到达了豪华车的水平。高位安装的双横臂前悬设计最大程度降低了不良路面的影响,保证了最佳的驾控性能与乘坐舒适性。强劲的动力与优良的悬架延续了“弯道王”Mazda6一贯的极致驾趣。

Mazda6是一汽马自达首款引进车型,开辟了中国车市运动型中级车的细分市场,与日系中级车中的凯美瑞、雅阁、天籁平分秋色。至今Mazda6已经销售超过66万辆,70万车主共同鉴证了Mazda6的卓越品质。2013款Mazda6手动挡仅售12.98万,这个价格已经从凯美瑞、雅阁、天籁的中级车领域下探到经济型A级车区间,对消费者来说,多一种选择绝对不是坏事。相比于A级车,新款Mazda6在车内空间上有先天的优势,毕竟是中级车平台的产品;在动力上,这个价位区间也仅仅是1.6L左右的水平,而选择Mazda6,仅需12.98万就可以得到2.0L的发动机和手动6档变速器,大排量多档位的乐趣不言而喻;在品牌上,Mazda6作为运动型中级车市场的开拓者,同价位竞品更是难以企及。

最低首付2.8万元,4种金融购车方案待您选

贷款购车的金融方案是2013款Mazda6自动挡时尚型的“杀手锏”,一汽马自达为最畅销的自动挡时尚型车款推出了4种金融购车方案。针对手里现金不多的用户,最低首付仅需20%的金融购车方案尤为适合,而且可以享受长达18个月的免息贷款,每月还款6300元,还没有手续费的负担,2.8万元的首付款就能将新款Mazda6收入囊中,较低的首付不占压现金,资金周转更灵活。如果可以承受50%的车款,就能在其他三种金融购车方案中任意选择,三种方案中提供了12至36个月期限不等的车贷服务,最低的月供仅需2000元。2013款Mazda6自动挡时尚型50%的车款,已经接近微型车的价格区间,新款Mazda6的“乱局”能力可见一斑。

今年9月1日实施的促销回馈方案凸显了2013款Mazda的优势,价格下调源自生产技术的发展和生产成本的下降,这也是一汽马自达不断提升的见证。Mazda6这款车在国内上市已经接近10年,生产工艺日臻完美,成本自然会下降,消费者的实惠也会越来越多。

12.98万的起价以及4种金融购车方案拉近了新款Mazda6与消费者的距离。面对最低2.8万的首付和最低2000元的月供,还有超过70万的车友,你的心被搅乱了么?

(若水)

给豪华加点活力

——本刊试驾雷克萨斯RX270

记者曾经试驾过几次雷克萨斯RX系列的车型,包括350和混合动力版本,但这次从润华雷克萨斯4S店取到车后,记者对于雷克萨斯RX系列所传递的活力和豪华感有了新的认识。

这台雷克萨斯RX270是香槟金色的漆面涂装,精细的金属漆面给整车的豪华气息加了不少分。全新的纺锤形家族面孔在RX270身上显得十分协调和动感,似乎更能准确的传递雷克萨斯全新的设计精髓。宽大的车身尺寸代表了奢华的车内空间表现,这点在记者坐进车内之后得到了证明。RX270的内部空间表现无可挑剔,无论是头部空间、肩部空间还是腿部空间都根据人机工程学进行了良好的设计,即便身高接近1.9米,体重超过230斤的同事做进车内,仍然感觉伸展自如。RX270的装载能力同样让记者印象深刻,将后排座椅放倒后,即与后备箱面板齐平,可以轻松营造户外双人小憩的惬意空间.

一开始试驾,记者对于雷克萨斯RX270的动力并不适应,开惯了德系车,轻轻一踩RX270的油门,整车立刻“弹射”出去,突如其来的动力让人措手不及。慢慢适应之后,才能找到稳健起步的窍门。随后的动力输出相比而言就要温柔一些了,线性的输出让行驶过程十分舒适,而在加速超车过程中,动力迸发也毫不示弱,给人随心所欲的驾控感。作为豪华汽车的领军品牌,雷克萨斯在舒适性、静谧性方面一直以来有口皆碑,RX270同样传递了该品牌的精髓。优秀的静音工程让车内成为绝佳的私人场所,路上与身边的乘客轻声交谈,累了时打开音响欣赏音乐,都跟在家一样惬意。

(牛翔宇)

长安铃木感恩20年,保价到车展

2013年,长安铃木迎来了20岁的生日,作为中国“老牌”汽车合资公司,长安铃木自成立以来,一直以消费者的角度出发,致力于打造“低能耗、高品质”的精品汽车,旗下车型也以省油、耐用、超高的性价比等特点,受到了广大消费者的信赖。

经过多年的品牌积累,如今长安铃木已经拥有天语SX4、雨燕、新奥拓、天语尚悦、羚羊、天语锐骑等约20个车型及G、M、K等三个系列发动机机型。天语SX4两厢被誉为“真正的跨界车”,融合了休旅轿车与轻型SUV的优势;雨燕四轮四角及超宽的轮距设计,带来更高的驾驶舒适性及平稳性。CRC赛事41冠的不俗表现更是为其赢得了众多粉丝;新奥拓是长安铃木旗下30年畅销全球的经典车型品牌,已经成为世界级小车领袖;而天语尚悦被誉为“黄金性价比之车”。

恰逢长安铃木20年诞辰之际,为了感谢广大消费者的关爱和支持,长安铃木公司携手经销商联合制定了“感恩20年,保价到车展”大型团购活动,在车展前提前引爆购车热潮。长安铃木向广大消费者做出郑重承诺:即日起到车展前日,购买长安铃木全系车型,将享受车展期间最低售价,同时还能获取优先提车的尊贵权利。让客户省去车展购车的喧杂和拥挤,以及排队等待提车的煎熬和无奈。据长安铃木经销商人员介绍:此次感恩团购活动,是长安铃木今年最大的一次优惠机会,其中天语系列车型最高优惠达到2万元,其他车型也将会以最底价回馈客户,希望打算购车的客户不要错过。

济南快爱特:0531-67806000
工业北路100-1号幸福柳广场对面
0531-87501566 段店北路42—3号