



4月15日至17日,由本报主办的一场“车的盛宴”完美落幕。25家汽车经销商参展,带来了28个品牌共300余款车型。3天时间,成交车辆350台,销售额近4000万元,为商家和市民呈上了一场汽车盛宴。

成交车辆350台 销售额近4000万

# 因为爱车, 有心人满载而归

扫一扫

更多精彩活动和免费礼品等你来



● 文:陈志茹  
图:余影

## 品牌豪车吸人眼球

车展期间,会场人山人海,高科技新品吸引广大市民关注。

在永胜汽车展区内豪车云集,宝马、奥迪、奔驰……其中一辆新款奥迪吸引了众多人的目光。据工作人员介绍,豪车也有节能措施,但买家并不太关心油耗。尽管各类豪车推出了节能车型,但是买家却不大买账。销售经理告诉记者:“来买这些车的人,一般都不打听油耗,看中的是品牌与质量。”

当问及展会期间销售情况时,销售经理告诉记者:“收获颇大。”记者发现展区内一辆80万的奥迪Q7已经贴上了“此车售出”的字样。随着市民生活水平的不断提高,购买豪车的动力也越来越大。

永胜汽车负责人柯恩龙介绍,3天来车共卖了15台车,其中以奥迪A4和奥迪Q5居多。消费者有一次付款,也有分期付款。



## 经济适用车受欢迎

“铛铛铛……”随着一阵阵锣声,东风风行的展区内又签定了一台车。销售人员高兴地告诉记者,三天车展期间,10万元内的家庭经济适用车型,最受市民欢迎。

48岁的杨先生是一名个体户,得知本报要举行车展的消息,15日上午他就早早来到车展现场,逛了一大圈,最后看中了东风风行一款商用小车,经过多番考虑,他以近7万元的价格,现场买走了爱车。杨先生表示,一直都想买车,但苦于咸宁城区的车市不够集中,选品牌、买小车非常耗时耗力,有了这场车展,及时解决了他的买车难题。

“想买辆家用,就带着家人一起过来了!”在车展现场,30岁的陈先生肩上扛着孩子,身旁的妻子手里拿着一大堆资料,一家3口在展区挑选车辆,并不时进车里体验。陈先生称,此次看车的目的很简单,准备买一辆经济适用车型。

东风日产经销商在接受记者采访时也认为,家庭用车正在走进千家万户,从奢侈品走向普及状态,作为第一辆家用选,10万元左右的车型具有较大的吸引力,从这3天热卖的车型可以充分证明这一点。

记者现场随机调查发现,在本报举办的车展期间,几乎有近八成的市民是冲着买家庭用车来的,其选购车型的价格也多在10万元左右。

