

优惠见底、颜色齐全、紧俏车型不排队

# 淡季才是最佳购车时机

迈入6月，车市正式进入传统的淡季。面临着空前压力的汽车经销商，纷纷推出各种优惠促销政策，以期平稳过渡。日前，本报记者调查发现，车市淡季其实是消费者购车的有利时期，在这一段时间内，为了冲量，经销商都会在厂家的支持下推出较大的优惠，同时，除个别长期旺销车型外，大部分热销车型都有现车供应，且颜色齐全。



期亏本卖车，消费者购车应抓住淡季车商集中促销的有利时机。

## 紧俏车型不需再等待

记者在走访时也发现，淡季购车还有一个好处就是提车快。相比去年很多紧俏车型无车可卖的情况，现在很多车型已经可以提车了，而其车型、颜色、配置等更丰富。

记者从东风本田中天店获悉，作为城市SUV的开拓者，全新CR-V自今年2月上市以来，便稳坐中高端SUV市场的冠军宝座，但就是之前要排队的这款车，目前店内也有少量现车。同时，去年多个热销车型，如宝马5系、X1、X5、X6都一直缺货，但现在，这些车型几乎都能立即提车。此外，去年让奥迪经销商们保利润的热销车型Q5、Q7，现在，进口Q5已有现车可提，Q7甚至出现了罕见的优惠。

业内人士指出，随着经济的发展，购买小汽车成为越来越多中国家庭的刚性需求，购车的刚需不会因车市的低迷而减少，如果消费者有看中的车型，又在这个时期内有购车计划的话，车市淡季其实是消费者“抄底”的好时机。 ■记者 田泽伟 戴雷

## 淡季购车更实惠

传统的消费观念往往是认为过年过节车商促销活动多，优惠大。但不少经销商都表示，其实淡季是购车的最佳时机，因为经销商为了冲量会举办各种促销活动，厂家也会大力支持。

申湘集团市场部负责人郑宁之前曾告诉记者，作为车市终端的经销商，在今年经济整体下滑的情况下，被迫让利，以便增加走量速度和回流资金已成必然，目前，平价买车已是普遍现象，有的甚至是亏本在做。“经销商需要年中冲量，又受库存压力，所以淡季买车绝对是最划算的”。

“大部分经销商在淡季时都会以各种方式降低利润，给客户最实在的优惠，而且大多数经销商都会有现货供应，免去客户朋友因订车提不到车的烦恼”。湖南华弘4S店销售部负责人对记者说。

比亚迪长沙金旋风4S店市场部负责人则表示：车市淡季4S店出现放价是可能的，但是没有厂家的支持，没有量的明显提升，4S店放价也没有任何意义，何况汽车是特殊商品，这么大成本摆在这里，4S店不可能长

## 购依维柯跃进，赠环保电动车

日前，跃进轻卡在全国推出买车送车活动，凡于6月1日-8月31日期间，在依维柯指定经销商购买跃进100-33、300-33系列产品的用户，均可获赠指定型号绿色环保电动车。

在目前的轻卡市场上，相比其他同类产品，跃进轻卡在价格、品质以及售后服务方面都拥有竞争力优势。此次为期三个月的买赠回馈活动，旨在让更多消费者获得实实在在的优惠。

通过买车赠车的活动，让更多用户了解、感受跃进轻卡产品。

南京依维柯发展至今，不仅积累了百万用户，同时也积累了广泛的美誉度和市场销售额。南京依维柯深知，在企业成功的背后，是长期以来广大消费者不断给予的支持与信赖。此次，以环保电动车作赠品，也是南京依维柯积极响应国家绿色出行、倡导节能环保理念的体现。 ■记者 田泽伟

## 雅力士全国挑战赛掀“金卡纳”赛事风云

2012雅力士全国挑战赛于6月在上海开幕，率先掀起国内首个大型“金卡纳”赛事风云。

经过一番激烈角逐，来自上海的选手夏锦澄以2分53秒91的成绩力拔头筹，成为本届挑战赛的首位分站车王。今年年底他还将与夺得亚军的陈振明，以及季军龚峰一起亲赴广州参加总决赛，并与其他6个分站赛的21名民间高手同场竞技。

由广汽丰田主办的2012雅力士全国挑战赛，自6月起至12月，将先后在上海、长沙、重庆等七大城市进行分站赛。本届挑战赛特别邀请了CTCC（中国房车锦标赛）专业车队加盟，本次上海站就特聘来自“雅力士赛可达RSR车队”的顶级赛车手作为赛道教练，为参赛选手详细讲解赛道驾驶技巧，并且在现场进行了极限驾驶表演。

■记者 郭钰

## 东风风神启动夏季服务

一年一度的东风风神夏季服务月关怀活动于6月10日如期而至。据悉，本届“激情一夏 满意随行”夏季服务关怀活动，除推出了免费车辆检测、车主课堂、精品特惠、精美礼品、个性化

养护等常规活动外，还开展“迎奥运塑幸福”和“安全关爱行动”两项特别活动，为广大用户提供“满意到家”的服务。

■实习生 贺冠军

## 申湘斯柯达全系车型限量大优惠

日前，借斯柯达国产车型进入中国五周年之际，申湘斯柯达正式启动全系车型的购车优惠回馈活动。

据了解，活动期间，昊锐1.4Tsi智雅版车型原价18.59万元，湖南地区买断特供价15.99万元，直降2.6万，限量10台。明锐全系直降现金1.6万元，限量30台。此外，针对年轻消费者资金

较紧张的情况，昊锐推出了多重0利率贷款金融优惠方案。活动期间，消费者购买任意一款昊锐车型，可根据自己需要选择“1年0利率”、“2年0利率”或“半付半贷0利率”等三种0利率方案中的任一种，同时还可享受3000元的车险大礼，最高可获万元优惠。

■记者 田泽伟

## 经济信息

### 全新凯美瑞树立尊贵典范



从今年初开始，广汽丰田“ACTION C行动计划”全新换代凯美瑞万人百场对比试驾，正在全国各大城市如火如荼地展开，广汽丰田特别选择了在这个级别中消费者对比最多的几款产品，分别从车型的安全性能、动力油耗、外观内装、舒适体验四大方面来做对比试驾，让消费者零距离感受全新换代凯美瑞惊艳的内在优势，从而帮助消费者选择一款真正适合自己的车。

较紧张的情况，昊锐推出了多重0利率贷款金融优惠方案。活动期间，消费者购买任意一款昊锐车型，可根据自己需要选择“1年0利率”、“2年0利率”或“半付半贷0利率”等三种0利率方案中的任一种，同时还可享受3000元的车险大礼，最高可获万元优惠。

据了解，自去年上市以来，全新换代的第七代凯美瑞就凭借动力、安全、设计三大科技优势，获得了业界和消费者的一致认可，销量节节攀升。而且全新换代凯美瑞的优势更多体现在看不见的地方，比如动力和油耗表现、操控性、舒适性、静谧性等。只有亲自试驾体验才能真正了解其性能特点。

近观全新换代凯美瑞，我们可以很直观地发现，它在保留上一代大气稳重感设计精髓的基础上，更显动感和尊

贵。车头采用宽泛的梯形中网、简洁的无切线四边形晶钻大灯；车身采用楔形设计、S型的车门截面加上向外微微延展的裙边、大尺寸轮毂等，在气宇轩昂中透出动感和锐气。而车身尾部的后保险杠两侧的双排气管，更加强了运动气势。尾灯更是与雷克萨斯高端系列LS非常神似。打开车门，可以感受到，整个内饰的木纹饰板和镀铬条极尽典雅，真皮上针脚工艺更是考究，在一种轻描淡写的雍容态度下，处处流露细腻、精致的丰田气质。在科技装备上，全新换代凯美瑞的豪华感不少都堪比豪车。不仅配备了8+2向电动可调驾驶席座椅、三区独立控制空调系统、含智能记忆功能的电动调节方向盘等装备，为驾乘者提供了更多便捷舒适；JBL5.1声道10扬声器豪华音场效果堪比剧院。作为新车，全新换代凯美瑞丝毫没有任何令人不适的气味。现为了让您体验极致尊贵体验，广汽丰田坤宝天心店隆重推出大幅优惠：购凯美瑞周年店庆纪念版钜惠2万元，另送6000元店庆大礼包；任意品牌车型置换凯美瑞即赠送3000元大礼包，同品牌置换送4000元大礼包；让您以最优惠的价格，体验最舒适的座驾。 ■欣闻






**领先技术 信赖品质**  
Advanced technology Reliable quality

长沙总店：0731-84089056  
邵阳总店：0730-8711721  
衡阳总店：0734-8258889  
郴州总店：0735-2121088  
永州总店：0735-5559141  
怀化总店：0739-8920668  
常德总店：0736-7815667  
益阳总店：0737-2238608  
湘潭总店：0732-2238608  
娄底总店：0738-8210333  
邵阳总店：0730-8711721  
邵阳总店：0730-5112333  
邵阳总店：0730-6220931  
邵阳总店：0734-3128959  
邵阳总店：18973485778  
邵阳总店：0734-6258889  
邵阳总店：0734-8187999  
邵阳总店：0735-2121088  
邵阳总店：0735-5559141  
邵阳总店：0736-7815667  
邵阳总店：0736-3246018  
邵阳总店：0737-2260766  
邵阳总店：0737-2238608  
邵阳总店：0737-8210333  
邵阳总店：0737-2802088  
邵阳总店：0737-5231038  
邵阳总店：0737-7442458  
邵阳总店：0738-4494888  
邵阳总店：0738-8781599  
邵阳总店：0738-8882508  
邵阳总店：0739-8920668  
邵阳总店：0739-2088211  
邵阳总店：0739-7150989  
邵阳总店：0743-8564542  
邵阳总店：0744-6121286  
邵阳总店：0745-2361102  
邵阳总店：0746-8371911  
邵阳总店：0746-4221811  
邵阳总店：0746-3217118

销售热线：0731-84326110 发行热线、投诉：0731-84316668、84315678、84329777 广告热线：0731-84329988 本报地址：长沙市芙蓉中路一段440号 邮编：410005