



如果您有疑惑,欢迎关注瑞安日报汽车官方微信公号:瑞安日报车友汇(微信号:rarbcyh),将您的问题发送给我们,我们将不遗余力,为需要帮助的车友们提供汽车性能对比、性价比、品牌优势等多方位的解析,帮助需要买车的听众进行爱车选择和定制。

本周末,2015浙江车友节瑞安站与您清凉相约 现场有“小马”帮您砍价 下单还能“砸”到额外奖品

进入三伏天后,瑞城将进入“烤炉”模式,这个时候最焦灼的,往往是无车族。想要赶紧买车,躲避毒辣辣的太阳,但是在烈日下奔走于各家4S店看车,简直就是一种折磨。

本周末(7月25日至7月26日),受天气影响而延期的2015浙江车友节暨瑞安日报7月夏夜汽车展终于“大驾光临”。从下午17时到晚上22时,雪佛兰、起亚、上海大众、福特、北京现代、东风日产、广汽丰田、信维丰田等在等十多个主流汽车品牌将在市府广场齐齐亮相,让你边纳凉边赏车,现场下单的还可以额外获得本报送出的贴心奖品。

气温制高点价格最低点 淡季买车实乃明智之举

每到夏天,车商们都会很头疼。原因很简单,客户们也怕热,展厅里的冷冷清清,着实让人着急。6月份冲完上半年任务,7月份就开始“青黄不接”,进入了全年当中最淡的淡季。

买车也是一种博弈,聪明的消费者都知道,这个时候买车,价格防线最容易攻破。淡季价格低,让夏季成为了真正的购车好时机。所以很多消费者一直在等,等着“抄底”,那么现在时间到了!

当然,大家最关心的就是这次车展究竟会有多大的优惠力度。事实上,能获得多大的实惠,往往取决于销售顾问为此次车展争取到的销

售政策。

今年的瑞安日报7月夏夜汽车展选择与2015浙江车友节强强联手,最主要的目的就在于为消费者带来真正的低价,由于浙江车友节涉及多地,因此主办方直接和汽车厂家联系,相比于本地经销商,无论是优惠力度还是政策落实,无疑都更有优势。

在车展阵容方面,本次车展的实力毋庸置疑,无论是紧凑型车还是中级车,都囊括其中。考虑到车展购车多为普通家庭购车的刚需选择,因此各经销商也将重点推出契合需求的明星车型,帮您在最短的时间,做出最明智的选择。

小马砍价团助阵砍价 最丰富购车礼让你“躺着也中奖”

车展现场,主办方将设立服务区,由专业汽车服务团队在现场为您解答选车、购车的相关疑问。活动现场还将请来FM93的知名主持人“小马”,与瑞城的车友互动,帮车友砍价护航。

此外,浙江车友节品牌活动——“最萌小车模”评选及寻找最“牛”车友会将在现场进行招募。报名参与的市民将得到主办方送出的精美礼品一份。

值得一提的是,“最萌小车模”评选是浙江车友节的一个重头戏,

参与对象为3至12岁的小朋友,只需向主办方提供跟车相关的照片即可,因此广大市民在观看车展时一定要不要忘了带上你的相机哦。

再最后重点提醒一句,如果你现场下了订单,千万别交了订金、拿了合同就走人。一定要记着让销售顾问带着你,到车展组委会的抽奖区来做个登记,参加“砸金蛋、抽大奖”活动。在这里,主办方为购车者准备了油卡、洗车券等丰富的奖品,而且是100%的中奖机率,可谓是“躺着也中奖”。



小贴士

车展购车宝典

● 优惠价值算清楚

一般来说,车展是汽车优惠的集中爆发。即使一些由于货源紧缺而处于加价或者长时间等车状态的汽车,也会在车展上有减少加价幅度或者缩短等车时间的措施。所以,优惠没有疑问,在同级别两个或者多个车型的对比中,哪个优惠更实惠,一比就知道。问题在于,有的车只有送礼包的优惠或者既有现金优惠,又有礼包优惠。这样,我们关键就看礼包的价值。一般而言,1000元的礼包是远不如1000元现金来得实惠。但是,如果是原厂的礼包,含金量会比较高。

● 买车之前先备课

买车作为一个大宗消费,当然草率不得。所以,买车之前一定要先想好:买车的用途是什么、多少价位、两厢车还是三厢车、准备用多少年等。因为,不同的用途决定了不同的购车选择。不同的定位决定了汽车不同的价位。比如,预算有10万元,买车就是以平时上下班为主,那么,选一辆10万元左右的小排量轿车是最合适的。在买两厢还是三厢的选择上可以考虑一下这两种车的基本特点:一般认为,两厢车比较时尚,停车比较容易。而三厢车比较正统,比较符合个性保守的市民“有头有尾”的中庸思想。

● 出手之前看钱包

有多少钱买多少价位的车,这谁都知道。但是,很多市民原本打算买10万元的汽车,最终买到手的却是15万元甚至20万元的车。因为,缺口部分可以由亲戚朋友支持或者贷款解决。

当然,有超前的消费意识是值得赞赏的,但是,算不准“超前”的幅度,是很尴尬的一件事情。本来人们买车就是件改善生活的好事,如果为了超前买车而使生活变得捉襟见肘,就得不偿失了。更重要的是,汽车和房子不同,房子可以升值,汽车却很少不贬值的。而且,贷款除了会产生利息,还会产生手续费,是否贷款买车得认真斟酌。

● 是否保值要有数

说到贬值,我们就要考虑到汽车的保值率问题。举个简单的例子:一辆10万元购买的汽车,用过一年之后,很少有可以卖到9万元的,5年之后,卖5万元也是基本没有希望的。但是,不同的品牌,不同的车型,贬值的速度是大不相同的。一般而言,市场保有量大的车,保值率比保有量小的车要高,大品牌的保值率比小品牌的保值率要高,价格高的汽车比价格低的车保值率要低。

(记者 陈丹丹)