

怎样买车才合算? 去2016品牌汽车联展看看—— 车商一大波特惠信息让你先睹为快

2016永康品牌汽车联展将于12月2日至4日在永康国际会展中心南广场举办,需要买车的市民一定时刻在关注车展的优惠信息。在此,主办方永康日报提醒市民,车商已准备好一大波特惠恭多时了,需要注意的是汽车购置税减半的政策将于今年12月31日到期,要买车的市民请抓紧下手。

记者 舒姿

北京汽车	绅宝系列车型均享零首付、零利息 绅宝 X65 限时 85 折 绅宝 D50 底价销售。
海马汽车	免购置税、免利息,首付只需 1.6 万元。
江铃汽车	购驭胜 S330 可享购置税减半优惠。
斯巴鲁	永康店开业 推出五重大礼,三台特价车 最高优惠 2 万元,部分车型首付 50%、12 期零利率,首付 30% 24 期、36 期低利率,另有精品礼、介绍礼、惊喜礼相送。
北汽威旺	7 座商务车 3.68 万元起, SUV S507.98 万元起。M50F 送 5 年 12 万 km 保养 终身保修。
荣威汽车	荣威 360 原价 7.79 万元 现价 6.69 万起 按揭仅需一张身份证,可享 2 年零利息优惠。
奔驰汽车	购车即享价值 1.5 万元的 6 年 16 万 km 延保和价值 1 万元的 3 年 10 万 km 免费保养。
福特汽车	购车可享五重礼。凡在车展上订购 17 款全新蒙迪欧客户,可得 iPad 一部,订车客户还可获得价值 6888 元的大礼包一份,参与砸金蛋活动,全系车型可享 2 年零利率,老客户转介绍新客户有礼送。
比亚迪汽车	享零利息、零首付、购置税减半优惠 每天推 2 台特价车型 先到先得。
五菱宝骏汽车	购宝骏 730 最高省 1.9 万元、宝骏 560 最高省 2 万元、五菱宏光最高省 1.72 万元,购智能手动挡车型享 3000 元置换补贴。
上海大众	全新帕萨特直降 3.2 万元,并享 2 年零利率金融优惠。
东风日产	9 重好礼回馈客户。车展订车送价值 3000 元精品礼包,参与二手车置换最高可享 9000 元补贴,按揭客户可享零利率。
汇通车行	携旗下长安轿车、长安轻型车、比速汽车等车型特惠销售,CS75 最高综合优惠 3.3 万元,CS35 现金优惠 8000 元等,长安轻型车 S50 交 1000 元抵 2000 元,比速 M3 新车上市交 1000 元抵 2000 元。
宝马汽车	2 系旅行车月供 499 元起或利率低至 0.88%, 3 系月供低至 999 元,全新 X1 月供 1399 元起, X6 月供低至 8866 元。
广汽本田	永田店引进 大盛融资租赁 购车模式, 0 首付 让您轻松购车。雅阁、锋范、奥德赛更享受厂家贴息政策, 0 利息 0 月供。广汽本田首款大型豪华 SUV - 冠道正火热订车中。
奥迪汽车	享五重好礼 现场有抽奖活动,购车享 3 年 6 万 km 免费常规保养,现场订车赠送 6 年 18 万 km 延保服务,现场购奥迪 A3、Q3 全系购置税减半,公务员购车享特殊优惠政策。
江淮汽车	S2 首付 2.28 万元,贷款 18 个月免息, S5 官方降价 1 万元。M4 老瑞风车主置换优惠 8000 元,其他品牌置换优惠 6000 元,瑞风客户增购优惠 6000 元。
长城哈弗	购车即可自由选汽车踏板、行车记录仪、工时卡、油卡、基础保养等,看车就有精美礼品一份。
东风汽车	东风风光、东风小康年终巨惠直降 6000 元。
斯柯达	购斯柯达享全系零利率优惠,外地人按揭后可回家上牌。
一汽奔腾	引进 大盛融资 购车新模式,推出以租代售、零首付的优惠。
一汽大众	引进以租代售,零首付。订购 C-TREK 蔚领 预存 1000 元抵 3880 元,另可参加抽奖,奖品为原厂精品、工时抵金券等。
汉腾汽车	购汉腾 X7 送七重大礼,外地客户免担保、零首付。
一汽丰田	皇冠、RAV4 享零利息、低利息优惠,卡罗拉等享零利率,皇冠等可享千元置换政策,卡罗拉 1.6L 等购置税减半,购车享 5888 元大礼包,部分车型享受公务员补贴及置换补贴,最高可享 1.4 万元。
别克汽车	购车享大礼 现场更有抽奖活动,购别克享购置税减半,全系免利息,更有特价车型先到先得。

品牌 4S 店直营二手车 通过永康生活网布局线上交易

记者 应柳依

如今,我市二手车商除了常规的交易模式,不少还推出专业的二手车 4S 店,同时展开火热的线上销售。

7 月起,奥迪开始设点布厅,打造一个二手车一站式品牌服务项目,满足终端消费者需求,现已初见成效。浙江永奥汽车销售公司市场部胡昭君说,如今的 4S 店不再是简单的充当以旧换新推动销售环节,二手车直营成了汽车经销商开拓业务的新常态模式。

早前,本报也积极牵线搭桥,与

鑫荣、鼎豪两大车行合作,共推线上二手车买卖服务。我们通过线上服务来带动线下交易。市鼎豪二手车 4S 中心马巍说。

品牌 4S 店可利用生产商强大的资源为依托,加上适度补贴,特别是在以旧换新方面有优势,将会极大拉动新车交易量。胡昭君谈到品牌 4S 店布局二手车交易时说,获得厂家支持或媒体布局线上交易对二手车行业来说是一件好事,特色服务将推动二手车市场稳步发展。

购买二手车的通常是新手或经济较为拮据者,更倾向于选择实用车

型,既能满足日常所需,也能偶尔拖运一些小杂物。二手车市场收购商杜浙云说。

对选购二手车的市民,杜浙云建议,选购大众品牌和车型为主,冷门的品牌、车型新车价格浮动较大,对后期换车越不利,对于二手收购商来说也不敢轻易接手。

尽管近几年显示旧车更新速度加快,但是从整体的市场规模来看,二手车销量还远不能与新车相比,影响力非常有限。针对现状,众多汽车销售厂商都在不断探寻着二手车市场发展之路。

我市实施驾考新规 “先培后付” 模式上线

记者 舒姿

从本月 11 日 18 时起,我市驾考新规 先培后付 模式上线,同时对部分车型的培训学时做了调整。新规对将报考学员影响几何?记者一探究竟。

新规更人性化

对于新规,市安保驾校校长陈红旗坦言:先培后付 模式为学车时间不确定或经济负担较重的学员争取了有利条件,但增加了教练的压力。该驾校 90% 的学员是新永康人,他们收入不高,先培后付 减轻了他们的经济负担。另外,学员可给教练打分评价,觉得不满意,可停止支付后续款项。当然评价好的话,会有利于驾校招生。

不少市民反映新规实施后的 4000 元左右学费涨价。事实上,如今驾校的经营成本上升,加上我市驾培市场竞争激烈,学员逐年减少,多数驾校不会盲目涨价。哪怕培训成本上升了,驾校都不会轻易涨价。因为现在处于市场行情低谷,很多驾校甚至降价招揽学生,如果再涨价就更没有生源了。陈红旗无奈地说。

学车更规范

近日,金华市交警支队考试科发布的《关于规范驾驶人考试工作的通知》称,11 月 22 日起 统一科目三直线行驶考评参数为左右偏移距离不大于 50cm,统一科目三考试全程内考生必须驾驶车辆达到 4 档并行驶速度要大于 35km/h,保持 3s 以上等。通知进一步规范了考生的驾驶技术,还对教练提出新的要求。

市运管局驾培处相关负责人说,以前在学车过程中,个别教练员可能会对学时偷工减料,但以后的培训将严格按照大纲规定的学时进行培训。培训过程中实行计时计程,有行车轨迹记录,教练员想再偷跑学时都难了。实行先培后付,教练员的态度会有明显改善,学时的减少并不会影响考试质量,但会让学员更注重自己的培训质量,对双方都是一个督促。

新规加重了实操训练的学时,未达到学时的学员,不能顺利约考。在完成相应的法定学时后,不熟悉的可以多练,因人施教。

相关阅读

新规对部分车型的培训学时做了调整,C1 证和 C2 证总学时分别为 62 学时和 60 学时,均比原来的要求少了 10 个学时。新规对每个学时的具体时间也做了明确规定,每学时为 60 分钟,其中有效教学时间不得低于 45 分钟。另外,新规规定,各驾校需建立教练评价系统,每次培训后,学员可按时段给教练打分评价,通过评价对教练能力进行分级。