

车展三天,4810台车被买走

参展总人数突破9万人次,销售总额突破6亿元



本次车展吸引了许多市民前来参观。实习生 吕奇 摄

本报11月10日讯(记者 吴江涛) 10日是本届年末汽车惠民促销展的最后一天,气温不到10℃,还刮着大风。然而,与寒冷的天气相比,国际博览中心的车展却很火爆。据了解,车展三天参展总人数突破9万人次,销量达4810台,销售总额突破6亿元。

在车展现场,一位汽车销售经理告诉记者,以往的冬季车展,最后一天往往过了中午12点,人就越来越少了。然而,今年车展最后一天中午已过,仍有不少市民涌入现场。

“我住在开发区,之前从没来过国际博览中心,今天我们一家三口是专门来买车的。”市民柳先生说。

不少市民称,来车展前,已经在网上查阅了相关资料,来车展后,直接就奔向自己看中的几款车展区,如果体验和价位都符合预期,会当场订车。

据车展组委会的工作人员介绍,车展期间,东风标致、北京现代、东风日产三家经销商的销量分别突破200台,此外,还有数十家经销商销量突破100台。

“今天上午一款车就订出去4台,最后一天的销量肯定要比前两天高。”某品牌汽车销售经理说。

实际上,不光优惠的车型吸引市民,在4楼的奥迪展区,不少汽车也被贴上了“此车已售”的标志。

80后成主流买车群体

随着汽车越来越大众化,买车的人也越来越多。在本次车展上,记者注意到,不少买车的市民年龄在30多岁,80后逐渐成为汽车消费的主流。他们在追求实用的同时,也对外形比较在意。

市民蔡先生介绍,他们

看上的是一款合资品牌的汽车,在车展上买,还不到10万元。“主要是比较均衡,比较实用,价位也合理。”

和蔡先生一样,经济承受得起的情况下追求性能和实用,是不少购车者最看重的因素。不少打算买车的市民说,买车首先看的是品牌,

其次看舒不舒服,排量大小等,大众、现代等品牌的汽车成为不少市民的首选。

“实际上,我是先看外形,看中了外形,才会咨询性能。”市民李先生告诉记者,他买车是为了明年结婚用,所以比较看重车的外在美。

10万元档次的车最受欢迎

在价位选择上,不少打算买车的市民表示,10万元是自己买车的心理价位,而合资车则成为市民的首选。

虽然四层的豪车展区人气也不低,但与豪车拍照合影的多购买的少。而在一楼的众多合资车展区,不仅看车试车的人多,和销售人员商讨付款和提车事宜的市民也不少。

记者随机采访了十几位市民,打算买5万元以下

汽车的市民只有两位,打算买20万元以上车型的市民则只有一位,其他市民基本选择10万元价位的车型。在品牌选择方面,合资车是不少市民的首选。

实际上,体验和咨询人群比较多的,也基本绕不开“10万元档次”和“合资车”这两个关键词,现代、大众等合资车品牌的展区人气远远超过其他品牌汽车的展区。

而据组委会提供的数据,车展三天,进口品牌销售607辆,占总销售量的12.6%;合资品牌2774辆,占总销售量的57.7%,接近总销量的60%;自主品牌1429辆,占总销售量的29.7%。

“从这3天的订车情况看,销售出去的车大都在8万到15万元之间,大概比例得有八成。”一位合资品牌汽车的销售经理告诉记者。

本报记者 吴江涛

振华购物中心天桥 预计12日吊装完毕

本报11月10日讯(记者 姜宁) 9日凌晨,南大街购物中心天桥开始进行吊装,预计将于12日整体吊装结束。天桥全长61.25米,设计使用年限为100年,施工最早将于年底结束。

因为年代久远,与市中心整体市容美观脱节,南大街三座天桥在本年内进行整修,最早将于今年年底前完工。从国庆期间天桥修缮开工开始后,施工方耗了一个月的时间将地基打牢,这样一来,天桥的整体外观将与以前有一定变化,变得更加美观。

在桥面吊装完成之后,市政养管处还将对电梯、扶梯、广播等各种设置加装到天桥中,建好后的天桥整体全长为61.25米,桥面宽为5.5米,而且相比于旧式天桥,新建的天桥还加装了防滑路面。

“购物中心那座天桥预计在周二会吊装完毕,之后南大街上的亚细亚天桥和文化宫天桥也将会陆续招标开工,三座天桥设计基准期均为100年。”施工方有关负责人告诉记者。这三座天桥完工之后,桥面上都会加装全桥电子监控,广播远程控制以及夜景亮化系统,美观性、安全性加强了很多。

市民购国债的热情 跟突降的气温一样

本报11月10日讯(记者 李娜)10日上午,本年度第四期凭证式国债正式发行,像烟台突然降温的天气一样,这次凭证式国债没有迎来港城市民的热捧。各家银行网点没有出现排长队买国债的现象,几乎随到随买。

说起买国债,大家的印象里就是大爷大妈拿着马扎排队,10日上午第四期凭证式国债发行,银行却很“平静”。早上7点40分到8点30分,记者走访在南大街以及胜利路多家银行,除了需要用现金而取现的市民,均未见到排长队购买国债的情形。

8点30分,在一家胜利路一家国有银行门口,有6位市民等待银行开门,其中只有3人是冲着国债来的,都是老年人。

一位姓吴的大叔购买了2万元3年期国债,他说现在通货膨胀厉害,少买一些国债。现在物价水平越来越高,年轻人不仅没有资金去买国债,还需要使用信用卡来运转,他的儿子就是一个例子。

据了解,第四期凭证式国债,最大发行总额200亿元,其中3年期票面年利率为5%,最大发行额为120亿元,5年期票面年利率为5.41%,最大发行额为80亿元。一位银行业内人士介绍说,现在市民投资的方向越来越多样化,不再单纯盯着储蓄和国债,国债是一篮子投资产品中比较稳定一种。另外,银行理财产品预期收益率相比之前大大提升,对于投资者来说,吸引了不少群体。

自从央行去年7月允许“存款利率上限调整至基准利率的1.1倍”之后,现在烟台多家银行的存款利率已经“一浮到顶”。3年和5年定期存款的利率分别是4.675%和5.225%,本次发行的凭证式国债3年和5年期票面年利率为5%和5.41%,后者收益只有微小优势。

本报记者 李园园

开发区房源供销量比去年翻番

本报11月10日讯(记者 李园园) 在新浪乐居主办的“烟台西部房地产发展高峰论坛”上,记者了解到,在房地产调控下,更多的一线开发商瞄准产业人群密集的开发区,搅热西部房地产市场,从开发区今年1-10月份供应量和成交量看,比去年翻了一番。

在全国房地产市场全线回暖的大背景下,烟台的房地产市场可谓“火爆”。在烟台西部房地产发展高峰论坛,来自克而瑞烟台机构的负责人称,今年,房地产市场经过春节短暂的低迷期后,一直快步向上发展。

据了解,今年3月份,烟台的商品房成交量就突破了30万平方米,而去年最高成交月的成交面积也仅达29万平方米,今年月度最高成交量近40万平方米。预计今年烟台新建商品房成交面积在320万平方米-350万平方米之间,遥遥领先去年的220万平方米。成交量暴涨的

同时,成交均价也在攀升。据克而瑞烟台机构数据显示,2012年烟台新建商品房均价为6200元/平方米,而今年截至目前均价为6700元/平方米。

烟台六区中,除人口密集的芝罘区,最火爆的无疑是开发区,今年越秀、万科纷纷在开发区建设新项目,今年开发区成为烟台楼市的一大亮点。据了解,去年开发区的供应量和成交量只有64.1万平方米和31.5万平方米,而今年1-10月份,开发区的供应量和成交量就分别高达125.7万平方米和64.2万平方米,均比去年翻番。其中以金桥澎湖山庄、蜜橙、越秀·星汇金沙、星海湾、万科城等刚需项目,看盘首日去化率在70%-95%之间。

克而瑞烟台机构负责人透露,不仅越秀、万科、碧桂园发力,明年将有更多的大房企进驻开发区,产品同质化会比较严重,竞争会更加激烈,只有抢先入市才能占先机。

相关新闻

本地开发商欲推改善性产品

对于开发区本地开发商来说,明年的项目将以改善性产品为主,与一线的刚需房形成差异。

烟台西部房地产发展高峰论坛上,众多开发区房地产人士更多的是讨论明年的市场走势,并认为明年开发区楼市竞争更加激烈。天马相城营销总监姜绘来称,随着开发区首次置业人士财富积累,估计明年的改善性市场会更好。另外开发区中心区的综合体项目,将会成为明年的亮点。

金桥置业有限公司营销部经理吴海波认为,随着开发区九大综合体建设,商业配套成熟及产业园的扩大,大力发展第三产业等等,开发区的市场还将会上发展。

但是随着更多一线房企进驻开发区,明年开发区楼市仍然面临很大压力,本地企业要

想分得一杯羹,需要做差异化的产品。吴海波认为开发区迎来首次置业群体人士的首改浪潮,而一线房企产品多为首次置业产品,改善性产品竞争压力相对小。

“项目开盘以来虽然销售很好,但我们更关心明年的市场走势。”从万科城负责人口中,可以读出他们对烟台西部房地产市场的重视。

翻开开发区近几年来,甚至几年前的成交数据,发现这是一个购买力也很大的区域,并且结合对该区规划、产业的分析,发现这更是一个潜力巨大的区域,万科来到开发区也印证了这些调研和定论。据了解,万科城产品主要针对的是首次置业和首次改善的客户,万科城负责人透露,明年想加大首次改善产品的比重。