

优惠“实打实” 购车“很划算”

入夏以来,清江浦区汽车消费市场持续升温,乘着2024“乐购清江浦”以旧换新、消费补贴等利好政策的东风,各大汽车品牌经销商纷纷出招,用实打实的优惠政策激发市民的购车热情,迎来一波消费热潮。 ■通讯员 蒋颖颖

二手车高性价比 凸显购车优势

日前,以“车展狂欢购 巅峰让利”为主题的2024淮安精品汽车展览会在淮安国际博览中心举行,途骏新车工厂店、佰强车业、睿华二手车交易市场等10余家优质经销商优选近20个汽车品牌参展,现场推出了一系列购车专属优惠政策,满足市民不同购车需求,持续释放消费潜能。

“现在,不少消费者选择二手车,5万元以下的二手家用轿车比比皆是,质量、品牌都不差。”睿华二手车负责人朱华平介绍,对收购来的二手车,市场会进行严格检测和试驾,并提供专业化售后服务,为顾客安全出行保驾护航。

“目前新能源汽车对传统燃油车市场造成了一定挤压,但是品牌级别的二手车以及一些家用平价车,市场潜力依旧巨大。”朱华平表示,睿华二手车市场品牌多、型号全、价格公道,相关部门还联合开展了各类汽车促消费活动,加大优惠政策等宣传力度,进一步激发了二手车交易市场的活力。

新能源汽车 购销两旺

当下,新能源汽车的表现尤为抢眼,其语音操控、智能大屏等配置很是吸引年轻消费者,凭借绿色环保、经济、智能的特性成为市场新宠。据统计,今年6月,位于旺旺路商圈的各新能源汽车品牌销售额同比增幅达126%。

相较于传统的4S店“人找车”,新能源汽车体验店主打“车找人”。当下,在淮安各大商圈,不少国产新能源汽车品牌已经入驻。“商场本身的环境氛围就能帮品牌快速树立起‘高端’的形象,展位展示也给消费者营造不一样的体验感。”在华信MALL,蔚来汽车高端大气的展台吸引不少市民驻足。该点位销售顾问朱春晴介绍,蔚来在外观内饰造型、舒适度、科技感及驾驶感上与燃油车相比有显著不同。除了各类优惠福利,当下绿色低碳已成为主流,新能源汽车延续产销两旺的发展势头。

燃油车利好政策 效应渐显

各型号高颜值的新车整齐排列、热情接待的销售经理服务周到、挑高的展厅设计营造舒适的购车环境……日前,在位于旺旺路的雨田上汽大众4S门店,消费者来来往往,很多是全家“总动员”,一起来看车。无论是轿车,还是SUV,大众一直走家用亲民品牌路线。市民李伟平时经常开车出差,此次趁着优惠政策很实在,入手了一辆大众SUV,他高兴地说:“以前来4S门店看过,现在入手则省了1万多块钱。”

为响应国家“以旧换新”的号召,6月7日至7月31日,在清江浦区参与活动的汽车销售企业购买七座及以下家用乘用车的消费者,均能享受相应的购车优惠补贴,金额从2000元/辆至4000元/辆不等。同时各个门店还赠送豪礼,优惠力度空前。

“新能源车与燃油车将在不同领域竞争共存。”看着进店看车的人接连不断,淮安雨田汽车销售有限公司的销售经理周飞满心欢喜。