

 **小车也给力**

“值不值”不是问题，自己喜欢才是王道。

只选对的 不怕贵的

——济南街头大牌小车达人秀

假设给你20万元购车资金，你会选一款什么车？

面对这个问题，多数受访者都如数家珍地列出一长串备选车型：雅阁、凯美瑞、新君威、新天籁、本田CR-V、途观……几乎清一色都是排量在2.0L左右，轴距超过两米七的“大块头”。然而有这么一群人，却对上述合资品牌的中高档车型视而不见，甘愿花同样的钱买一辆玩具般的进口小车招摇过市，惹人艳羡，引人关注。本期，让我们走近这个带有几分“神秘色彩”的车主群体，听他们讲那小车的故事。

本版采写/韩爽 李晓宁



车主：丛梅
职业：媒体从业者
座驾：SMART 60周年纪念版(1.0L)
购入价格：19.8万元

“车呢？在人堆里！”

热爱旅游的丛梅到过很多国家，给她留下深刻印象的是欧洲随处可见的“街头大玩具”SMART。然而，两门两座的SMART在国内被视为“窄众中的窄众”，也正因如此，奔驰迟迟没有计划在济南这类二线市场开售SMART的计划。为了心中的“SMART情结”，丛梅特地跑到北京开回一辆哑光灰色的限量版车型。尽管每次保养都要在两个城市之间来回“折腾”，但正是这种购买和保养的不便利性，让她成为济南街头“撞衫”几率最低的车主之一，每次开车上路都要接受自光的“轮番轰炸”。对此，丛梅的感受是“只要停下来，就会被围观”，由此引发的趣事也是数不胜数。有一次从电视台出来，竟然找不到自己的车，情急中按下遥控器循声找去，原

来车子被人群围了个密不透风。去年齐鲁车展期间，丛梅把车停在自家汽车网站的展位上，没想到“展台快被人挤塌了，有个外地观众硬是要加价5万元开走”。由于SMART的车标很少见，经常有不明真相的群众好奇地询问：“这是电动车吧？5万块钱能买到吗？”让她啼笑皆非。更夸张的是，有一次在高架路上被一辆警车“跟踪”了半天，警察喊话示意她把车窗摇下来，丛梅正忐忑呢，对方却客气地问：“麻烦听下这是什么车……”丛梅说自己这辆SMART有两种“绝活”，一是停车方便，2.69米的车身，“有个自行车的空儿就能停进去”；二是省油，采用MHD混合动力系统，百公里油耗只有5升。为此，丛梅骄傲地宣称自己是都市里的“低碳达人”。



三厢请走开！ 小车才是我的菜

车主：余文馨
职业：学生
座驾：MINI COOPER FUN(1.6L)
购入价格：26.9万元

还在念大学的余文馨今年年初成为了一辆胡椒白MINI COOPER的车主，这也是她人生的第一辆车。因为一直留学英国，MINI身上古典又不失时尚的英伦风令她一见倾心。当被问到为何要选这样一款高端小型车时，文馨道出了她这个年龄段女孩们的共同心声：“在我眼里，三厢的中高级车长得都差不多，感觉特俗，我希望我的车能与众不同。”为了让自己的爱车看起来更有范儿，她还特地去4S店选贴了经典的米字旗车顶。漂亮女孩开着拉风的MINI，迎面而来的回头率自然是“PIAPIA”的。

提到购车时家人的意见，文馨笑着说：“我妈妈很支持买这样的小型车，认为既省油又低碳环保，但我爸爸就不太赞同，他说这车就像是一个大玩具，不实用，而我的一位男性好朋友开过之后，居然说像是在开卡丁车，哈哈！”不管怎样，现在的文馨非常喜欢她的白色小MINI，也很享受开着它到处兜兜转转的闲适心情。有宠爱自己的父母、个性张扬的座驾，难怪文馨在与爱车合影时，连笑容都是肆无忌惮的。

不拉风，买车干嘛？

女人对时尚的狂热是疯狂的，更何况是面对甲壳虫。梁缘，一个喜欢泡吧的80后女孩，非常幸运地在上个月圆了自己的甲壳虫梦，成为一辆“米色虫子”的主人。提及选择甲壳虫的理由，梁缘的回答非常犀利：“我就喜欢拉风，甲壳虫是我的一种情结，开着我的虫子，要的就是回头率。”毫不掩饰的真性情，和特立独行的甲壳虫是不是般般配？

事实上，这已经不是梁缘开过的第一辆甲壳虫了。当初和老

公一起到塞班蜜月时，他们在当地租了一辆绿色的敞篷甲壳虫，异国他乡，翡翠般湛蓝的海水及细白的沙滩，更加深了梁缘对“虫子”的向往。对她来说，甲壳虫不仅是强调自我的座驾，还承载了一段爱情的甜蜜回忆。

对于甲壳虫低矮的后排空间，梁缘毫不介意：“偶尔出去聚会，塞下4个和我一样身材的闺蜜绝对没问题！平时更无所谓了，后排是我的宠物泰迪的专属领地哦。”



车主：梁缘
职业：白领
车型：2010款甲壳虫(1.6L)
购入价格：16.98万元

开奔驰的“工薪哥”不是传说

80后帅哥开奔驰小车——这样的组合难免让人联想到“富二代”这个敏感的字眼。面对记者的揣测，刘龙表现得很坦然：“车子是我用自己辛苦工作赚的钱分期付款买的，其实对于我这样的普通工薪族来说，如果没有房贷压力的话，按揭买辆入门级奔驰也并非天方夜谭。”

对于“贷款买奔驰”这个大胆的举动，刘龙再三强调这是自己深思熟虑后的理智决定，“我仔细算过了，四年还款期限，总共多花四千块钱利息，每月还款2

千多块还是可以承受的。年轻人嘛，有压力才有动力。”至于养车成本，刘龙也很满意：“这车1万公里才保养一次，每次花费1200多块钱，平时上下班开车代步，一年也就保养一次。目前油耗在百公里8-9个油，因为没出首保，还有下降空间。”

首付不到6万块钱，刘龙就开回了这辆“小奔”，不仅深得媳妇欢心，在岳父母面前也是倍儿有面子。

听刘龙聊完他的“购车经”，让人不由感慨：原来年轻人独立供一辆奔驰车，真的不是传说。



车主：刘龙
职业：销售业
座驾：奔驰A160(1.5L)
购入价格：19万余元



焦点网谈

你会花20万 买个“进口大玩具”么？

用国产或合资品牌中高级车的价格，买一辆坐四个人都嫌挤的高端洋小车，有多少人会出手？

正方观点：不爱个头爱品质

我是85后的“小车控”。我认为那些中级车更适合于有小孩的三口之家或三代同堂的大家庭，对于我来说，神马空间啦性价比啦都是浮云！选我所爱，爱我所选才是最重要的。

——樱桃小雅

我们这代人，从小接触的是老普桑、老捷达，总觉得有头有尾的车才叫车，大车开出去才有面子。现在不一样了，那些随处可见的大众化车型和新潮的进口小车一比，立马矮了半截。

——米老鸭

我们当然鄙视那种哭着喊着非要坐在宝马里哭的MM，但是通过自己的努力，我们完全可以贷款买一辆奔驰A级或甲壳虫作为实力和能力的体现。

——子非鱼

值不值不能单纯比个头大小，牌子摆在那里呢！人家LV随便一个钱包都比国产的旅行箱贵好吧，也没见买得人少啊！

——开心就好

同意楼上的！大牌小车确实像大牌手袋一样，经典耐用不易过时。像甲壳虫，从二战前到现在，它的外形几乎没有变，足见经典的魅力是永恒的。

——逗逗飞

反方观点：好看好开不好养

弱弱地问一句，假如我们的吉利熊猫、比亚迪F0、奇瑞瑞麒M1把车标摘掉，那它们和洋小车之间的差距还有多大？

——米菲兔

高端小车看上去很美，用起来也很美，但是养起来就不一定很美了。后期维护很烦的，不仅配件贵，一次小小的事故可能让你车搁那几个月，很多配件都要去原产地订货。凡事量力而行，除非你家很有钱，这车是你第2辆或第3辆车。如果预算只够买一辆车的话，劝你还是考虑“本土造”吧。

——如风

大牌造的小车卖这个价还不算过分，每年车展的时候，看到宝马、奔驰一辆自行车抵上我们一辆中级车的价钱，俺就一边悲催一边好奇什么牛人会买。其实花这么多钱无非想赚个优越感：你骑的是永久，我骑的是奔驰……

——来找茬

焕新悦变

全新F6黄金II版升级悦享 全情为您

百万销量只是我们的起点，不断进取是我们的追求。多项升级，完美更进一步。
全新2011版，全情为您，打造更多悦变体验！

王者归来 油我做主

试驾即送2000元代金券

节油冠军 F6 邀您尊享试驾



TEL: 4008-303-666
WEB: www.bydauto.com.cn

应对销量提升，蓝天比亚迪再出招

优惠时时有，力度大不同，最高直降现金**两万元！**

诚信推荐：
期待指数★★★★★：F3舒适型、F3豪华超值性价比之王！
期待指数★★★★★：F6豪华型1.8排量仅限二台，首降六万区间！
期待指数★★★★★：S6展厅现车恭迎品鉴，火爆预定中！
期待指数★★★★：F3标准型、比亚迪F6尊享型1.8L

团购？夜购？优惠？价格？
请相信，25日蓝天比亚迪匡山4S总店延长
营业时间至晚8点，政策集中释放，展厅倾情奉献！！

价格是永远的汽车销售的利器，销量为王！

山东蓝天比亚迪汽车销售服务有限公司

——五星级专卖4S总店

销售热线：0531-55553333

分期付款、旧车置换：0531-82340086、82340087

地址：济南市西外环路匡山汽车大世界东区1号（2，120路到交校路下车 倒临时区间车至南沙小区下车）

山东蓝天比亚迪汽车“东部旗舰店”

销售热线：83171999 售后维修：83171299

地址：济南市工业南路104号（长途汽车东站东200米）

山东蓝天-长清直营店	销售热线：0531-87205123
山东蓝天-济阳直营店	销售热线：15550186777（王经理）
山东蓝天-商河直营店	销售热线：0531-84803798
山东蓝天-章丘直营店	销售热线：0531-83708888
山东蓝天-大桥直营店	销售热线：13805406753（张经理）