



不知道还有多少人会记得雷克萨斯曾经选择2009广州车展对GX460进行全球首发,必须承认的是,在这宝贵的一年中,豪华SUV领域中多次重量级角色已经进化得更加强大。那么在竞争日渐激烈的新格局中,GX460的内功还足够给力么?

### 百万豪车与刚毅的完美结合

## 雷克萨斯 GX460

# 让越野成为一种享受

从产品编号为UZJ120的第一代GX470开始,丰田就决定让雷克萨斯GX和丰田普拉多基于同平台开发。当GX470于2009年停产之后,全新第二代GX460(UZJ150)在动力传动等方面进行了全面升级,与同期更新的第四代普拉多(J150)一起再度形成高低搭配,以满足不同层次的用车需求。值得一提的是,在对V8发动机情有独钟的美国市场,GX460甚至取代了普拉多的位置。当然,如果只是几处表面功夫,相信是很难让身价百万的GX460吸引到订单的。而当你唤醒那台4.6升排量的V8发动机之后,物有所值的满足感就会逐步涌现出来,尽管我不确定这种感觉能否让所有人欣慰,但一分钱一分货的道理在这里还是适用的。这台代号为1UR-FE的自然

吸气V8发动机并不以数据见长,296马力的最大功率和438牛米的峰值扭矩看上去中规中矩,在那些少壮派6缸增压发动机面前或许谈不上犀利。然而不可否认的是,V8的气度和情调依旧是V6所无法比拟的,当8缸特有的沙哑低吼线性增压的时候,伴随着力道的爆发,还有谁会惦记那些简约而不简单的V6呢?然而雷克萨斯GX460,你不会看到娇气的多片离合器变速器或者专为公路准备的低扁平比跑鞋。在爬坡时,你只需把稳方向,将剩余的工作交给托森中央差速器的四驱系统即可。在平时,系统按照40:60的比例将扭矩分配给前后轴,在爬35度坡时当车辆轮胎打滑时,则会优化驱动力分配并确保良好的牵引力。此外,你也不必担心刮花前后保险杠

和轮毂而过于小心翼翼。一方面,GX460拥有215毫米的最小离地间隙,29的接近角和26的离去角等与通过性密切相关的车身参数。另一方面,后悬的空气弹簧可以实现车身高度的三级调节,而全方位越野监视器能够通过位于车头和车外后视镜下方的广角摄像头让你了解到车辆周边的实时景象。一旦遭遇稍显复杂的路况,GX460排档杆右侧那四组按键说不上就能直接提供解决方案,因为四驱模式、车身高度调节、自动爬坡控制系统和AVS自适应式可调悬架系统的调节按钮就集中于此。其中,自动爬坡控制系统可以分5个“档位”控制发动机和制动系统来保持合理车速,降低车轮打滑和抱死的危险,整个过程中你都不需要理会油门和刹车,比起

一般的上下坡辅助功能要好不少。如果阻碍依旧难以克服?不妨在低速四驱模式下启动位于启动按钮下方的中央差速器锁止功能,以应对更恶劣的地方,例如对对角线车轮打滑等情况。令人满意的是,那片充满坑洼起伏且遍布碎石的路段并没有对我和我驾驶的GX460造成什么有威胁的挑战。与《中国国家地理》全程合作,本次主题越野试驾体验是LEXUS雷克萨斯全系列SUV车型的一次盛会。活动特聘外籍越野规划师进行全方位设计,力求完美体现LEXUS雷克萨斯SUV产品的越野动力性能和超乎寻常的舒适感。传达LEXUS雷克萨斯SUV“让越野成为一种享受”的产品传播主旨,为来宾带来文化、生活、越野的专属体验。

## 英菲尼迪 优雅的诠释 极致的奢华

本报讯 英菲尼迪,作为豪华车品牌的新贵,用与生俱来的优雅奢华的气质、惊艳灵感的设计以及孜孜不倦地对尖端科技的追求,让消费者意识到,豪华车不再只是尊贵与舒适的代名词,更是灵感的迸发,人生愉悦和激情的释放。

要令品牌的魅力璀璨如新,继续打造优质的产品是一方面,更重要的是要让消费者深切地感受到不断的努力与挑战。在这一方面,英菲尼迪表现得非常完美!2011年2月,英菲尼迪正式宣布成为F1红牛车队的官方合作伙伴,又在2个月之后正式签约F1世界冠军塞巴斯蒂安·维特尔,请他担任英菲尼迪品牌有史以来的首位全球品牌形象大使,彰显了英菲尼迪锐不可挡、不断前行的气势。英菲尼迪把这次与F1红牛车队的合作看作是对其品牌口号“*Inspired Performance*”的最好诠释。F1代表着速度与激情,而这正是英菲尼迪品牌不遗余力打造旗下各款车型的终极目标。而F1赛场上各个车队都对尖端科技的极致追求,让英菲尼迪的科技优势得以彰显,超级赛事与顶级豪华汽车品牌的完美结合,本身就证明了两者的魅力。

同F1红牛车队的激情合作并非英菲尼迪与国际知名品牌强强联合的唯一经典案例,其品牌文化中饱含灵感及艺术气质的英菲尼迪不放过每一次将品牌与艺术完美结合的机会。从英菲尼迪灵感生活之旅,到携手享誉全球的加拿大太阳剧团缔造的艺韵独具的英菲尼迪灵感之夜,还有*Essence*概念车上的路易威登行李箱、Bell & Ross英菲尼迪限量版腕表之类与顶级品牌之间的跨界合作。2011年7月,英菲尼迪又与世界顶级奢侈品品牌宝格丽进行了品牌合作,魅力闪耀宝格丽“伊甸园顶级珠宝鉴赏”。英菲尼迪优雅奢华的艺术气质、惊艳秀雅的品牌魅力及激情动感的卓越产品与顶级珠宝鉴赏会上美轮美奂的珠宝交相辉映,共放异彩,两大国际知名豪华品牌联袂倾情演绎了一场堪称经典的华美盛宴。

2010年,英菲尼迪在华的销量同比增长超过137%;2011年,英菲尼迪继续保持强劲的增长势头,对于年销量2万台的目标极富信心,未来留给英菲尼迪的是一个广阔天空。

**华泰汽车 HAWTAI MOTOR** www.hawtaimotor.com 400-810-2066

**真情钜惠 25000元**

**金秋购车季 买车送黄金**

**韩系经典 国际品质** 活动时间:即日起至2011年11月30日  
与华泰同行,共掀秋冬购车潮 真情钜惠 倒计时进行中.....

1. 凡到店咨询用户可获赠精美礼品,预约试驾的用户更有机会赢取价值万元的黄金大奖!
2. 凡购买华泰圣达菲车型,即有机会获赠最高50克千足黄金,或现金钜惠25000元!

注:促销政策的具体执行方式请详询当地经销商,本活动最终解释权归华泰汽车所有。

海南韩现汽车销售服务有限公司 0898-66801032 海口市滨滨路金山小区正门西侧斜对面

**卓越运动性首选 现车充裕享优惠**  
海南宝悦举办 BMW 3系试驾促销会

本报讯 9月24日上午,BMW授权经销商海南宝悦汽车销售服务有限公司在展厅举办了BMW 3系试驾促销会。应邀到场的媒体和客户对BMW 3系进行了试驾,深度体验到BMW的纯粹驾驶乐趣——*Sheer Driving Pleasure*。

作为BMW家族的当家花旦,BMW 3系不仅带来了巨大的销量,它也是宝马品牌价值的最佳诠释者,全新BMW 320i更是兼备了宝马的操控和舒适感,将动力性与操控性完美诠释,出色的动态响应与完美的50:50车身配重,使车辆无论是正常驾驶还是激烈驾驶都能够与驾驶者保持良好沟通,达到“人车合一”的境界。

**外观:引擎盖新设计是点睛之笔**

BMW 320i引擎盖全新出现了两条棱线,使得车头立体感和档次都有所提升。320i新增了LED矩阵转向灯和示宽灯,刹车灯也采用了LED灯管,四眼灯眼线更加锐利,整车尺寸比上一代3系有所增大,但是短小的前悬没有改变,以保持3系的运动性。新3系也较之前保险杠设计和侧面线条位置上有细微差别,从视觉上更有贴地感,后轮距增加24mm后,表现力不输上一代。轮毂设计得更加有肌肉感,饱满而富有力量。

**内饰:运动气息依然 采用新一代iDrive**

对于BMW 3系来说,它的定位就是一款运动型轿车。所以几代宝马3系改款后外观虽然经历了不少变革内饰风格依然没变。仪表盘和中控台直接承袭了老款的风格,只是方向盘比上一代3系细了一些。车钥匙仍然要插进卡槽才能让一键启动按钮开始工作。前排座椅提供了电动六向调节,驾驶席座椅带两组记忆功能。新320i豪华型上所配备的iDrive,将方向简化为四向,在中央旋钮四周新增设了导航、蓝牙电话、收音机、CD这4个快捷功能按键,另外还有3个按钮则是功能标签的辅助按钮。

**操控:惊喜依旧 悦享驾驶乐趣**

在低速时,320i的方向盘略沉,要使出力气来搬。这种力度设定恰好在于转向准确性和路面回馈上找到了最佳平衡点,随着速度提升,精确的转向配合五连杆后悬、双连杆前悬组合使320i的底盘异常沉稳。深踩油门后发动机的悦耳咆哮令人很快地融入驾驶激情当中。宝马的驾驶乐趣在此处体现得恰到好处。

在活动现场,除了深度试驾BMW 3系以外,海南宝悦还举办了优惠幅度很大的促销活动。在9月24日这天购买BMW 3系,可以享受当日购车特价。据悉,海南宝悦有着充裕的BMW 3系现车,专为BMW 3系定制的“低首付、微利率、轻月供”金融方案可以让车迷们早日实现BMW梦想。对于车迷们来说,用二手车置换BMW新车也不失为一个明智的选择;在海南宝悦置换新车可以享受巨额补贴,BMW或MINI车主进行置换将可获得6000至10000元的双重礼券。

**CDV: 走过导入期迎来突破点**

本报讯 郑州日产NV200上市所引入的CDV市场概念,经过一年多时间的认知导入与保有量积累,在积极的市场信号的推动下,这一极具想象力的细分市场引发了众多厂商的关注与跟进,若隐若现的同类型产品均已蓄势待发。面对后来者的见机行事,郑州日产作为CDV概念“第一个吃螃蟹的人”,无论是出于挖掘需求的市场使命,还是对于自身竞争优势保持而言,走过概念引导期之后,都需要展开CDV市场未来发展突破口的寻觅。

**众跟进者跃跃欲试**

2010年底,CDV品类正式列入中国汽车工业协会所编写的《2010版中国乘用车车型手册》时,中国市场上CDV在售车型只有三款,其中两款是郑州日产的NV200及帅客,另外一款则是北汽福田的迷迪。

仅半年有余的时间里,广汽吉奥、比亚迪、长安汽车等厂商纷纷推出CDV产品计划,其中广汽吉奥、比亚迪等厂商CDV产品,更是与郑州日产NV200在外观设计上尺寸上高度相似。而郑州日产副总经理郝身健在之前的媒体报道中透露,从郑州日产全国经销商的用户

反馈信息中发现,有超过10家国内车企从各地的经销商购买了郑州日产旗下的CDV车型,其中不乏国内主流厂商。众多跟进者的跃跃欲试,一场CDV概念产品的军备竞赛已然拉开帷幕。

**来自市场的积极信号**

虽然,在整体市场低迷的情况下,CDV车型前5个月仍为郑州日产贡献了超过17000台的销量且同比增长达110%,但单一企业的市场业绩,显然只是辅助条件,而非促使各家厂商纷纷设立CDV产品计划的主要原因。

据汽车市场相关分析报告显示,2011年1至6月,CDV两大关联细分市场,MPV市场实现15%销量增速提升,多款于2010年进入市场的A级MPV与轿车形成交互增长,并于6月份实现占整体MPV市场41%的比例。而作为另一主要关联细分市场的微客市场,在经过连续三年的高速增长后,于2011年出现了11%的增速下滑。究其原因,汽车下乡政策的退出与用户消费需求的提高,无疑是影响市场的主要因素。

如结合两大细分市场的变化,不难发现市场环境转变过程中,浮现出多个利好于CDV市场的信号,各家厂商灵敏

的市场嗅觉,自然洞察到了如此明确的需求趋势。

**帅客 1.5L 或将瞄准微客市场**

无论是在“10.20计划”还是在“3+2”战略中,CDV产品谱系均扮演着郑州日产战略布局中的关键角色,这使得郑州日产每一个有关于CDV的市场动作,都倍受关注,且极具指向性。

记者近日获悉,继9月初帅客2.0L的推出后,帅客1.5L将于月末以主会场与5大CDV重点销售区域分会场联动的方式高调上市。而目前在售的帅客1.6L排量产品的最低厂商指导价为7.63万元,加上节能惠民补贴的支持,其购买成本与4-6万元的主流微客价格区间,仅有一步之遥。按照惯例,帅客1.5L产品价格势必将进一步向延伸,以与高端微客产品不相上下的价格,获得帅客“一车抵三车”的独特CDV产品价值,其竞争力可想而知。我们有理由相信,这种下探到更细分民生市场CDV车型序列,将给中国微客市场上有大量升级置换需求的,渴望拥有一款基于轿车底盘而带来的舒适性、安全性的升级,又拥有商务车的外观、空间,还要比肩微客的经济、灵活需求的中国消费者来说,无疑是带来了绝好的消息。

**JAC 江淮** **海南城方江淮全系十一“组合拳”强势出击**

十年诚方 品质江淮

驾驭由我 质赢未来  
和悦AT盛装上市 暨品质万里行全国巡演

1. 江淮和悦AT自动挡即将在海南城方盛装上市,即日起全面接受预定.....
2. 节能惠民补贴末班车,仅剩最后2天!
3. 江淮同悦5.38万包牌再享3000元惠民补贴
4. 江淮和悦RS1.5享3000元惠民补贴再减3000元现金优惠
5. 瑞风II代和畅全面接受预定....
6. 售后服务隆重推出“金秋保驾 国庆护航”活动

体验热线: 31995666 68681522

即日起至10月7日

海南城方爱华店:海口市滨海大道63号爱华汽车交易广场 68681516  
海南城方琼海店:琼海市嘉积镇银海路高速路口处 13976920770  
海南城方东方店:东方市九龙大道工商局斜对面 13389883877

24小时客服热线:66661117 31998777  
海南城方南海店:海口市南海大道228号海南汽车大世界内 31995666  
海南城方三亚店:三亚市迎宾路东岸假日小区B栋5号商铺 13907562877

海南城方江淮汽车4S店 贵宾热线:31995666 68681516 88245311 网 址:www.hncfjac.com