



扫一扫二维码
加赣报车友公众号
了解更多精彩资讯

春季雨水多 开车多留神

进入春季,赣州便进入了多雨季节。最新天气预报显示,接下来的近半个月,赣州雨水超长待机,一直要下到清明节。然而,对有车一族来说,下雨天对车辆的养护和使用都是一项“挑战”,忽略了就会伤及爱车。那么,雨天路上行车需要注意些什么?笔者整理了几点注意事项,供广大读者参考。

稳字当先最重要

雨天行车尽量使用二档或三档,且时速不要超过40公里。雨天行车更需要注意路边的行人,应减速慢行,耐心避让,切不可与行人或非机动车抢道。慢速行驶可让轮胎与路面的接触面积增加,从而提供更大的牵引力。如果发现车辆开始打滑,不要猛踩制动或猛打方向,这可能导致汽车进入侧滑状态。

此外,雨天行车会对轮胎提出更高的要求,雨季胎纹的深度最好能保证在4毫米以上。因为胎纹深度过低,容易在胎面和水膜间形成水膜,造成汽车跑偏、甩尾和制动距离加长等情况。

雨天行车,驾驶员最讨厌的就是炫目的大灯,因此,笔者提醒广大车主,雨天行车要改用雾灯。若前挡玻璃上产生雾气模糊了视线需要打开空调的制冷开关,用冷风吹风挡玻璃,这样能迅速使视线清晰;后挡玻璃出现雾气时,需打开后挡玻璃加热器,尽快消除雾气。如果雨刷器扫水不彻底,使雨水“沾”在车玻璃上,可以将车蜡涂在车窗上,使玻璃表面形成蜡膜,改善视线范围。

保持车距最安全

雨天保持车距很重要,车辆在湿滑路面上的制动距离大约是干燥路面制动距离的3倍,因此务必注意保持和前车的车距,根据车速的不



(资料图片)

同,最少应保持两个车身以上的车距,防止与前车发生追尾事故,如果后车跟车过紧,可以打开双闪警示灯提醒后车。

通过积水区时应使用低挡行车并稳住油门,一气通过,切不可中途停车、换挡或急转方向。因为一旦汽车熄火,排气管会立刻回流进水,造成排气系统损伤。同时车辆在涉水时不能车速过快。另外,一般水深没过车轮中心或没过排气管最好都不要通行。

雨后保养要细致

很多有经验的车主在大雨之后,无论车

辆有无异常现象,都会到4S店做一次全面“体检”。

车辆表面保养:遇到大雨天气时,驾车返回后应及时清洗。

底盘护理:一定要注意汽车底盘的清洁防锈处理,并经常检查和洗净车门以及车身底部的排水孔。底盘防锈处理可以到专业的汽车美容中心去做。

雨刷保养:雨季开车前,最好先检查一下雨刷器,同时注意刮水时是否会出现速度与摆动不均匀。如有这些情况,说明雨刷器或橡胶条都应更换。

(杨海芳)

本地楼市

赣州房价连续半年稳中有升

国家统计局近日发布2020年2月份70个大中城市住宅销售价格变动情况,其中,赣州新建商品住宅价格环比上涨0.3%,连续6个月上涨,二手房环比上涨0.1%。

与上月相比,赣州新建商品住宅价格环比上涨0.3%,与去年同月相比,上涨3%。其中90平方米及以下环比持平,同比上涨4.3%;90-144平

方米环比上涨0.7%,同比上涨2.9%;144平方米以上环比下降0.6%,同比上涨2.1%。

与上月相比,赣州二手住宅价格上涨0.1%;与去年同月相比,上涨5%。其中90平方米及以下环比上涨0.3%,同比上涨4.7%;90-144平方米环比持平,同比上涨5.5%;144平方米以上环比下降0.1%,同比上涨4.5%。(赣州晒房网)

安全行车

应对车辆打滑“三要一不要”

雨天开车,很容易出现车轮打滑,严重时导致车辆侧滑、失控。特别在通过地下车库、道路标线、高架道路接缝处时,“打滑”现象常见,车主须更加小心,做到“三要一不要”。

①保持安全距离:实时保持安全距离,当前方出现情况时,能有足够的时间和空间来做出反应,保证行车安全。注意在转弯时一定要控制好车速,切忌车速过快而造成车轮打滑。

②保持安全车速:切忌猛踩或猛抬油门,注意踩踏板和松开油门踏板的动作要平稳。如果在加速时,产生侧滑的现象,请马上减小油门。

③超车变线要谨慎:雨天频繁超车变线是非常危险的行为,如果一定要超车,请务必观察好前后左右的情况,平稳转动方向盘,安全超车。尤其是在高速公路上,车速非常快,路面又很湿滑,如果猛打方向盘加速超车,容易车轮打滑,引发交通事故。

④急踩刹车要不得:雨天最好采用“点刹”的方法,一定要合理使用刹车,遇到紧急情况时冷静作出反应,不要急刹车,这样既不让车轮抱死,又能达到迅速降低车速的目的,同时也能保证驱动轮不被锁死,避免车轮侧滑。(高翔)

行业资讯

工信部:推动公共领域用车电动化

从工信部官方网站获悉,近日,工业和信息化部装备工业一司就推动公共领域用车电动化听取了行业机构、企业代表的意见建议,深入研究分领域、分区域、分车型电动化的目标、方式及政策措施。并表示,推动公共领域用车率先实现电动化是

减少温室气体排放、促进产业绿色发展的重要举措,下一步拟会同相关部门,组织行业力量开展推动公共领域用车电动化行动计划编制工作,积极推动公交、环卫、邮政、出租、通勤、轻型物流配送等车辆电动化水平提高。(中国网)

智能家居迎来发展机遇



(资料图片)

公共设备,减少直接接触带来的风险。三是智能家居系统,通过各个智能设备之间联动,用语音、手机APP等方式,实现家居智能化控制。

商家也纷纷抢占智能家居市场份额。日前,华为在微信公众号上宣布,华为云IoT联合旺龙智能推出无接触智能乘梯解决方案,基于园区物联网平台实现电梯、门禁、摄像头、蓝牙等设备的统一接入管理及多子系统联动,通过手机APP/微信小程序/手机蓝牙等方式远程呼叫电梯并自动点亮楼层,解决传统电梯的身体接触、长时间等待、陌生人使用等问题。TCL也推出四个大智能场景解决方案和一套智能生态系统。

受到新冠肺炎疫情影响,家居行业出现几个热搜名词,比如零接触式交互、“宅”家居,而这些都指向——智能家居。有业内人士预测,经过此次疫情,人们会更加重视和追求安全、健康的生活方式。未来,智能家居会越来越受到市场认可,迎来新的发展机遇。

据了解,在新冠肺炎疫情下,智能家居的应用主要体现在以下三个方面。一是小区的人脸识别系统,可避免通过刷卡、钥匙等接触式开门带来的病毒感染风险。二是智能语音系统,可帮助用户通过语音操控电梯等

目前,中国智能家居市场存在很大的发展空间。据中国电子技术标准化研究院电子设备与系统研究中心所述,中国智能家居市场规模正以每年20%-30%速度增长,智慧家庭产业发展空间巨大。IDC数据也显示,2019年全球智能家居出货量高达8.4亿台,预计2023年将增长至14.6亿台,复合年增长率将达到14.9%。

业内人士认为,对于智能家居企业来说,疫情后将迎来新的发展机遇。企业应努力修炼内功,提高未来的抗风险能力。(番禺日报)

3月LPR基点公布,没降

据公布数据显示,2020年3月20日贷款市场报价利率(LPR)为:1年期LPR为4.05%,5年期以上LPR为4.75%。自3月开始实行新的利率定价方式以来,LPR获得更高关注度,尤其是关系到房贷利率的5年期以上LPR。而在国内房地产市场正逐渐复苏的情况下,近日公布的LPR与上期持平,让降息预期落空,也让不少业内人士表示有些意外。

业内人士表示,降息的影响对于房地产来说,不仅仅是对于购房者的实际购房成本有影响,对心理的影响也比较大,在当前疫情情况下还去售楼处的购房者,大多是预期房贷等购房成本会进一步下降的。自上周以来,在降准信号影响下,资金利率持续走低。近日,央行也明确提出了对于未来贷款利率明显下降的要求。贷款利率下降仍是趋势。(大洋网)

油价降啦! 车主感叹节省不少

3月18日零时起,国内成品油价格大幅下降,汽柴油每吨下调1015元和975元。全国平均来看,92号汽油每升下调0.80元,95号汽油每升下调0.84元,0号柴油每升下调0.83元。调整后,油价重回“5元时代”。

本次调价政策落地,也带来了出行成本的降低。笔者算了一笔账,以油箱容量50升的家用轿车为例,加满一箱92号汽油将较之前节省40元左右。

3月17日,就有不少市民提前留意到国内成品油将下降的消息。在市区五洲大道的一处加油站,笔者与前来加油的谭先生闲聊,他打趣道:“昨天朋友圈都在说油价下调的事,明天零点油价会大降,今天先加半箱吧,能省则省。”

笔者注意到,18日以来,在我市主城区各大加油站排队加油的市民较之前多了起来,不少车主都赶着来享受降价实惠。车主郭先生告诉笔者,“这次油价下调力度大,我

和好几个朋友都提前把油箱加满!周末正好去郊游。”

“以前加200块钱的油,油箱都不加满,今天油表指针直接都到头了,真的实惠了很多。”车主郭先生说。

加油站工作人员表示,油价下调后,近期来加油的车辆比平时多,为减少排队等候时间,车主可错峰前来加油。总体来说,油价下调对各行业的车主们来说,可以节省不少。(杨海芳)

置业有道

线上卖房能替代线下销售吗

疫情让今年年初的楼市进入“冷冻”状态。国家统计局16日发布数据显示,1至2月份,全国商品房销售面积同比下降39.9%,商品房销售额下降35.9%。

疫情之下,各地售楼处关闭,不少房企纷纷转战线上“自救”。据统计,前200强房企中已有143家房企在线上“云卖房”。线上卖房靠谱吗?线上卖房能替代线下销售吗?

VR看房、直播卖房……房子也能网购了

2月中旬以来,多家房企推出网上购房,提供网上VR看房、选房、购房等服务,并推出多重购买优惠、无理由退房等政策,一时间吸引了众多消费者,形成了火热的房子“网购”市场。

目前线上售房的模式主要有三种:一是一些大型房企自建的网上售楼处,比如恒大的“恒房通”、碧桂园的“凤凰云”等,所售房源覆盖全国全部在售项目。二是规模房企与第三方机构构建网络卖房平台,通过线上销售吸引流量。三是售楼员化身主播,在抖音、快手等平台直播。

热闹的线上买房体验如何?笔者发现,除少数平台可实现推荐、认购、成交、返佣等多个环节外,目前多数房企的线上卖房还是以项目展示、引流蓄客为目的,只有项目浏览、意向登记和与置业顾问对接等功能,尚不能进行线上认筹和认购,主要是为了引流蓄客,打造全民经纪人体系。“带货”主播们通过带网友看房积累粉丝,然后通过建群、私聊等方式获取客源,推广项目。一家平台的运营负责人告诉笔者:“对于开发商来说,这种线上售楼处只是一种拓客渠道,通过展示项目吸引意向购房者,获得更多客户信息,再将其引流至线下。”

线上买房真的靠谱吗

市民王先生近日通过VR实景图和网络直



(资料图片)

播看房后,参加了某房企线上“秒杀”活动,购入了一套149平方米的住宅。“通过VR、直播等方式看房和线下看房区别不大,看到的都是实景,也能即时咨询项目情况和周边配套。”王先生说,“线下看房往往需要多处跑,线上看房还减少了跑腿次数。”

但更多的购房者表示,尽管线上买房很便捷,但不实地参观样板间、亲身体验房子和周边环境,总感觉心里不踏实,“毕竟买房是笔大额支出,万一买错了、后悔了怎么办?”

笔者采访发现,现阶段能成交的“网购房”往往有幅度不等的优惠,此外还要有能消除购房者顾虑的配套政策。从当前来看,线上售房认购房高的房企,最常见的是实行优惠折扣、保价期和无理由退房等组合营销策略。

不少购房者认为,增加一定期限的“无理由退房”配套条款最为重要。笔者梳理发现,目前已有20余家房企推出“无理由退房”政策,从7天、15天、30天、60天、90天到180天不等,尤以恒大的规定最为宽松——交房之前都能退。

是权宜之计还是未来趋势

业内人士普遍认为,当下房地产行业转战线上主要是受疫情影响,是“非常时期的非常办法”,还处于起步和试水阶段。短期内,线上卖房不会替代线下销售,但会是线下销售的重要补充手段。

路劲地产副总裁符齐认为,房企线上营销平台虽然前期投入较大,但后期可大幅降低销售成本、节约人力。“线上售楼处结合了互联网技术优势,可基于大数据进行广告的精准投放,提升获客率。”

宝华企业集团副总裁杨健表示,客户买房的各个环节和进度可在线上查看,效率高且利于管理信息化。“未来线上售楼处或将成为客户来源的主要渠道。”

“线上售房有利于房产销售去中介化。”宝龙集团副总裁华立冲认为,线上购房改变了开发商的获客方式。

也有业内人士认为,线上售房未来还可能改变目前房产营销行业劳动密集型的特点,“以前对着客户做讲解的销售员,变成了对着手机镜头做直播讲解的主播。直播带着能力强主播自然会集聚更多的客户资源,因此也不需要‘人海战术’。”

“线上销售平台是一种低成本培育潜在客户的方式。”杨健表示,随着各大房企均开通线上销售通道,购房者的选择范围更广,企业、房源的对比更加快捷便利。在“无理由退房”保障下,购房者可以优中选优,体验感好的“品质型”产品更容易脱颖而出。

受访业内人士普遍认为,线上和线下销售并行将成趋势。虽然线上营销对促成即时成交作用有限,但长期来看,融合线上线下营销,建立起“线上推广—用户获取—案场到访—签约成交—售后维护”的销售链条,不失为一种可行的模式。(来源:新华网)