

遇雨雾天气,如何安全驾驶?

江门日报讯(记者/陆沿任) 近段时间以来,我市不时出现雨雾天气,早晚局地能见度较低,对驾驶人的日常行车造成一定影响。那么,在遇到雨雾天气时,该如何安全驾驶?近日,记者就此进行采访。

一汽丰田江门华通4S店服务部部长苏杰清提醒,车主在雨雾天气驾驶时,应打开雾灯和示廓灯,严格控制车速,适时按喇叭引起行人和车辆的注意,并根据视距仔细观察前方的一切交通情况,同时要严格按照靠右通行的原则缓慢行驶。雾大时,可以间歇使用雨刮器,以清洁挡风玻璃上被雾凝结的小水滴,保持清晰视野。

“进入大雾区域前,车主应谨慎驾驶,一定要把车速控制在能及时停车的范围内。雾天能见度低时,应先开到路边安全区或停车场,待能见度好转后再上路行驶。如果必须在雾中行驶,应根据雾的能见度选择遇到情况能快速停车的行驶速度。”苏杰清说。

雪佛兰江门汇通4S店售后经理孙涛表示,由于雨雾天气能见度比较低,会导致看不清前面的行人和车辆,所以车主务必保持低速行驶,有助于让车辆在遇到突发状况时立即制动停车。在行车过程中,车主要保持一定的车距。如果车与车之间距离过近,当前方车辆突发意外情况的时候,后方车往往来不及反应,从而造成追尾事故。

江门交警表示,浓雾来临前,会有一个“浓—淡—浓”的反复过程,容易迷惑司机,降低司机的警惕性。因此,驾驶人在高速公路行驶,遇到浓雾突然降临且来不及进入就近的服务区时,应尽快把车停靠在高速公路路肩上,打开雾灯、示廓灯和尾灯。等到能见度恢复到一定程度时,驾驶人应尽快离开路肩,或根据实际情况到服务区找安全地带停靠。

有颜值也有实力

试驾广汽合创A06

自特斯拉推出Model 3,成功打开纯电中型轿车市场后,比亚迪、长安深蓝等分别推出了海豹和深蓝SL03,受到不少江门消费者的青睐。如今,又一位“选手”来了,那就是合创A06。

前段时间,广汽合创推出了旗下的新款轿车合创A06,作为一款定位在18万元价位的新能源轿车,相信是不少选择新能源汽车用户想要入手的价位段。那这样一款车的表现如何?近日,记者试驾了由广汽合创江门利创体验中心提供的合创A06。

文/图 江门日报记者 陆沿任



↑合创A06外观时尚动感。

→合创A06内饰整体简洁大气。

外观设计:时尚动感

不得不说,作为一款潮跑车型,合创A06在造型上表现亮眼。初见新车,大量流畅的线条勾勒出动感十足的车身,低趴的运动姿态则进一步增强动感,封闭的前脸设计以及精致的分体式大灯打造出科幻感十足的出众造型,很符合年轻消费者的审美。

值得一提的是,其溜背式设计,增加了整车的质感,非常优雅,与保时捷的车尾相似。来到车身侧面,合创A06打破常规设计,前、后悬的长度相比同级车型更加修长,让整车侧面看起来前后比例匀称,不仅在视觉上“大有文章”,更是实现了前后50:50的轴荷比例。合创A06的风阻系数达到0.217Cd,低风阻意味着续航里程的延长将起到举足轻重的作用。

内饰感受:科技感十足

坐进合创A06的驾驶室,记者发现其采用环抱式设计,由于取消了物理按键,整体比较简洁大气,10.25英寸液晶仪表盘和14.6英寸中控屏的存在,更是增加了科技感。

新车内饰最为引人注目的是其14.6英寸的中控显示屏,不但视觉效果好,而且使用起来也十分简单,没有复杂的二三级菜单,针对出行中应用频率较高的设置添加了快捷键,而驾驶模式、辅助驾驶、灯光控制等操作都被放在车辆设置中,整体交互设计简单易懂,使用起来十分顺滑。

同时,新车的智能语音“小智”也进行了升级,支持可见即可说、快速响应、连续对话等功能,体验感出色。值得一提的是,“小智”还具备视线唤醒、唇动识别、手势控制等唤醒方式,搭配上可爱的拟人形象以及丰富的表情,对年轻消费者来说很有吸引力。

空间体验:满足家用需求

尺寸方面,合创A06长、宽、高分别为4965mm、1920mm、1520mm,轴距达2850mm,从参数来看已经接近很多C级轿车的水准。那么,其内部空间表现如何?

记者让身高176cm的体验者首先坐进合创A06的驾驶位置,把座椅调到舒适状态下,体验者头部尚有1.5拳的空间,表现比较让人满意。

动力表现:平顺稳定

动力表现是一辆新能源汽车不得不提的方面。作为基于H-GEA合创全球纯电架构打造的首款车型,合创A06可实现“3.7秒破百”的极致性能,还有630km的超长续航。新车全系提供前驱和四驱版本可选,此次记者试驾的630C版本,搭载三合一高功率电机,最大功率为160kW,峰值扭矩达225N·m,综合续航为630km。

在试驾过程中,记者感受到,运动模式下,新车动力响应非常迅速,有明显的推背感;舒适模式下,新车动力输出和动能回收力度都比较适中,急加速时动力反馈也足够灵敏,适合日常驾驶;而经济模式下,动力输出比较柔和,动力反馈不是很明显。

整体来说,合创A06的平顺性和稳定性很好,即使是高速转向时也没有明显的打滑,车身虽然有些倾斜,但是车身姿态保持得比较好,悬架侧向支撑力很棒。记者了解到,这些表现主要得益于其采用了前麦弗逊式+后五连杆式独立悬架、50:50黄金轴荷比例和一体式防倾杆等,保障车身稳定的同时,也提高了驾控的舒适度。

此外,合创A06的底盘调教也很不错,可以很好地过滤掉路面的细碎颠簸,保障了车内乘客的舒适度。



不少二手车销售展厅空出一大片。

“展厅差不多卖空了,只剩下五六辆车,所以最近到处寻找车源,以补充库存。”昨日,在江门永盛国际车城从事二手车经营的陈耀华告诉记者,目前旗下的二手车供不应求。

陈耀华所言非虚,记者在走访本地二手车市场时发现,许多汽车经销商出现缺货的情况,销售展厅空出一大片。在疫情的影响下,曾经一度举步维艰、库存高企的二手车行业,为何突然火了起来?

文/图 江门日报记者 陆沿任

我市二手车市场缘何由冷转热?

经销商存货不够卖,收车价格高于去年销售价格

A

库存不足 二手车商高价收车

“库车没车,高价收车”“高价收车,介绍酬谢”“库存告急,高价收车”……上周末,多家二手车经销商在微信朋友圈吆喝高价收购二手车,吸引了许多市民的目光。

在位于华鸿二手车城的中心位置已经空出一大片,只剩下两辆依然摆放在二手车。“目前非常缺车,日常我们的库存存在180辆到200辆之间,现在只剩下半的库存。”该车行老板林伟清告诉记者,已经好几年没遇到过这么缺车的情况了,实属罕见。目前正在高价收车,现阶段收车价格比去年卖车价格还高。“大量求购奔驰C级、E级,宝马3系、5系,奥迪A4、A6,理想one、L8、L9,以及沃尔沃、路虎、捷豹、凯迪拉克。”上周六,荣信二手车行老板刘建荣在微信朋友圈发送了一条收车信息。“你看,以前摆放在这里的CRV、凯美瑞、亚洲龙……都卖光了,我们展厅变得很空。”刘建荣站在自己车行的展厅,表示现在想收车都收不到,缺车很严重。目前他们的库存只剩下30多辆,比起平时80多辆的正常库存,差了不少。按照目前的库存量,半个月就要无车可卖了。“现在想买车的消费者很多,反而卖车欲望不强,导致我们难收车。”刘建荣说。

经营二手车5年之久的林先生则表示,去年库存高企只能挥泪大甩卖,二手车都不太敢收,如今存货不够卖,需要高价收车。“因为二手车经销商都缺车,所以收车价格也水涨船高,很多热门车型如今的收车价格都高于去年二手车经销商的销售价格。”林先生表示,以2015款飞度为例,去年销售价格才4万多元,如今收车价格已经去到接近5万元。



→今年以来,消费者购买二手车热情高涨。

B

政策变化 二手车市场热起来

那么,为何二手车市场出现罕见的缺货潮?要知道,2022年江门的二手车市场下滑严重,许多二手车经销商都发愁如何清库存。记者了解到,随着疫情防控进入新阶段,二手车市场呈现了火热状态。

“从今年1月开始,市场就呈现非常火热的状态,我们截至目前已经销售数十辆二手车,同比大幅增长。”刘建荣表示,之前受疫情影响,许多消费者无法出外,没有强烈的用车需求;如今消费者外出欲望高涨,用车场景增多,所以购车欲望也比较强烈。

跟刘建荣有同样感觉的还有陈耀华,他提到往年的1月,二手车市场都比较冷清,而今年1月的时候,许多消费者都过来买车返乡过年,可以用“火爆”来形容,购车热潮甚至一直持续到2月,市场处于供不应求的状态。“随着疫情防控进入新阶段,消费者的购买力释放出来了,让去年以来举步维艰的二手车市场看到了希望。”陈耀华说。

林伟清则告诉记者,今年以来,消费者购买二手车的欲望比新车要强。他表示,该车行月销量可达几十辆之多,已经赶得上个别4S店的销量。“受近年来疫情影响,消费者的消费观念有所变化,变得更加理性,买车也更加谨慎及精打细算。今年以来,由于购置税减免政策的取消,大部分新车涨价明显。相比之下,二手车价格则保持平稳,由此性价比突出,吸引很多消费者的目光。”林伟清说。

“新车价格涨得厉害,买辆二手车也是不错的选择。”上周末,市民李先生到江门市华鸿二手车城选购了一辆二手小汽车。自今年元旦以来,像李先生这样从购买新车转而购买二手车的消费者并不少。购置税减免政策的取消让新车销售价格水涨船高,让本地的二手车一下子成了“香饽饽”。

记者了解到,自今年元旦以来,由于购置税减免政策、国家新能源汽车购置补贴政策的结果,本地大部分车型的价格都涨了,其中汽油车涨幅从3000元到10000多元不等,新能源汽车的涨幅从2000元到8000元不等,导致许多市民观望,到店购车的消费者寥寥无几。

“元旦假期期间,到车城看车的消费者明显多了。”江门永盛国际车城交易中心负责人余先生说,购车补贴政策的取消对二手车市场来说是好事。新车涨价了,但二手车没有涨价,由此显得二手车性价比更高。

C

卖车好时机? 卖出好价钱有讲究

那么,对于车况良好,又有卖车打算的消费者来说,现在是卖车的好时机吗?怎样才能卖出好价钱?

“这要一分为二来看。”WEY江门店总经理甄健威坦言,虽然如今的汽车市场对想购买新车的市民来说不太友好,但是对于部分想要卖车的车主来说是难得的“牛市”。但问题在于,目前二手车高价回收和新车价格上涨有一定联系,如果消费者单纯想卖车,那现在确实是比较好的机会,但如果是想换车的话,就要慎重了。“想换车的消费者应当先去了解自己意向车型的新车价格是否上涨,如果上涨了的话,这一来一回等于抵消了二手车卖出的高价,尤其是想置换同品牌车型的消费者要特别慎重。如果新车价格没有上涨的话,那消费者就可以放心地去换购了。”甄健威说。

那么,车主如何把爱车卖出高价?业内人士陈先生表示,车主可以到二手车市场看看,多对比。跟买新车一样,二手车在卖的时候也是以货比三家的,像华鸿二手车城、江门永盛国际车城等,都有很多收二手车的商家,多问几家,谁给的价格高就卖给谁。

甄健威则建议,车主可以考虑把车放到二手车经销商处进行寄卖。二手车寄卖,顾名思义,就是把二手车委托给二手车经销商进行出售的一种方式。车主把车放入经销商的销售展厅,由展厅销售人员通过网络和市场双重信息渠道寻找个人买家,无中间差价,帮助车主把车卖到较高的市场价格。

“如果把车卖给二手车经销商或在置换新车时出售给4S店,收购方都要保证5%以上的差价作为经营利润。这一毛利水平在零售行业里并不算高,但对于普通大众来讲,收车价格肯定要比市场行情低了5%。相比之下,寄卖是通过中介方式卖给最终用户,二手车经销商不垫付资金,不用承担资金风险,只收取两三千元的中介费,对消费者来说足足可以多挣几千元甚至过万元,无疑较为划算。”陈耀华说。

除了选择好卖车的方式外,卖车前的准备也同样重要。记者走访二手车市场了解到,消费者需要准备保险出险记录、4S店保养记录等,这些凭据可有效提高售车价格和效率,同时要尽量保持车辆的原始车况。

有业内人士提醒,如果想让自己的爱车光鲜亮丽些,不妨去清洗,对车辆进行适当的维护,毕竟卖车时一辆车的视觉直观感受也是很重要的。但需要注意的是,千万不要为了卖个好价钱而在出售之前进行整备翻新。无论怎样修复,有问题的一般都逃不过买家尤其是二手车经销商的“火眼金睛”,该扣钱的地方照扣,有时候整备翻新的效果不好,往复的损失成本更大。“还有一点需要注意的是,二手车市场对于改装车并不‘感冒’,即便改装价值远高于原车价值,整车还是会面临贬值。”该名业内人士说。