

铁路“候补购票”上线,南京暂缺席

如川渝方向车票难买,可考虑购买上海出发的票,从南京上车

在12306网站或手机客户端上购票,如果没能买到心仪的火车票,售票系统可以自动为乘客排队候补。12月27日,铁路部门试点的“候补购票”服务上线。不过,现代快报记者体验发现,南京出发的小伙伴暂时还不能使用该项服务。如果后期火车票比较难买的话,南京到重庆、成都的小伙伴,可以考虑购买上海到重庆、成都的火车票,中途在南京上车。

现代快报+ZAKER南京记者 刘伟娟



制图 李荣荣

意
外

候补购票功能上线,南京暂未开通

所谓“候补购票”,即乘客通过12306网站或手机客户端购票,如遇所需车次、席位无票时,可按日期、车次、席位提交购票需求,并在预付票款后,售票系统自动安排网上排队候补。当对应的车次、席位因退票、改签等业务产生可供发售的车票时,系统自动兑现车票,并将购票结果通知乘客。

此前,铁路部门公布的候补购票服务试点,节前车次为北京、沪宁杭、广东地区始发,终到四川、重庆地区的所有列车;节后车次为四川、重庆地区始发,终到北京、沪宁杭、广东地区的所有列车。

12月27日,现代快报记者登录12306网站发现,上海到重庆、北京到成都等方向的部分车次,具有候补购票功能。即在12306手机客户端上,部分车次坐席右侧有个“候补+”字样。同样,在12306网站上,在余票信息一栏内,显示有“候补”字样。而南京到

成都、重庆的火车票没有“候补购票”功能。对此,12306客服人员表示,以官网系统显示为准,没有显示“候补”字样的,就是还没有开通这个功能。

有业内人士透露,春运期间南京到重庆每天18趟车,其中就2趟是始发车,其余都是过路车。这意味着南京到重庆的火车票本来就很少,更没有余票来给乘客候补。因为根据铁路现有的票额分配制度,大部分票额始发站占有较多,过路站占有较少。

截至12月27日20:11,12306网站显示,已经开售的春运期间的火车票,即2019年1月21日至25日,南京到成都、重庆,目前每天都有少量余票。如果后期火车票比较难买的话,南京到重庆、成都的小伙伴,可以考虑购买上海到重庆、成都的火车票,中途在南京上车也是可以的,不过要多掏一段上海到南京的票钱。

体
验

一个订单可添加3位乘客,买3张票

现代快报记者登录12306手机客户端,计划购买2019年1月21日上海到重庆的K71次硬卧火车票,结果显示无票,可以候补。于是,记者下了一个候补订单,只要点击“候补”后面的“+”,这个车次席别的车票就自动加入候补订单中。

在选择候补车次的时候,当记者选择了1月21日的K71次硬卧、硬座后,再选择当天的Z257次硬卧时,系统提示:同一候补订单中每个乘车日期最多可包含2个不同“车次+席位”的组合需求。之后,当记者再选择1月23日的K71次硬卧时,系统又提示:请选择2个相邻的乘车日期。也就是说,每位乘客可提交1个候补订单,1个订单中可添加发到站相同(可以是同城的不同车站)的2个相邻的乘车

日期,每个乘车日期可添加2个不同“车次+席位”的组合需求。

在添加乘车人的时候,系统提示:候补购票最多只能选择3位乘客。

即使按照铁路部门的要求下候补订单,也未必能成功提交。在点击“下一步”提交候补订单时,系统显示:当前席位候补需求提交人数较多,请更换其他车次或席位。原来,选择好候补车次的时候,系统会在相应的车次下面显示候补状态,即候补人数较多、候补人数中等、候补人数较少。显示“候补人数较多”,则无法提交订单。不过,记者尝试发现,有时,当候补车次都显示“候补人数较少”,也会无法提交订单。对此,12306客服人员表示,需要刷新数据或者重新选择其他车次。

按候补订单中最高票价收取预付款

同正常购票一样,候补订单提交成功后需在30分钟内完成支付。系统显示,预付票款是按照订单中票额最高的一张预付。完成预付款支付后,候补购票订单立即生效,相关候补需求不可修改,如需变更,可终止订单后重新操作。

预付款支付成功后,系统将持续尝试为乘客兑现候补需求(同一候补需求不进行部分兑现),若有匹配需求的车票,系统将自动为乘客生成已支付订单,预付款大于实际票款的,系统将自动退回差额票款;若无匹配需求的车票,系统将在截止兑现时间自动终止兑现,乘客主动终止或系统自动终止候补的,

系统自动全额退还预付款。

兑现成功或自动终止时,将通过乘客选择的通知方式进行告知。兑现成功车票视为已购车票,退改签按既有规则办理。

在提交候补订单时,乘客可自主选择候补截止兑现时间。

需要提醒大家的是,开车时间在0:00-5:59的,候补截止兑现时间不晚于开车前两天的19:00;开车时间在6:00-23:59的,候补截止兑现时间不晚于开车前一天的19:00。

若订单中某一需求的最晚截止时间早于乘客选择截止兑现时间,当该需求自动结束兑现后,订单中其他需求继续轮候兑现。

碧桂园跨界高科技领域 打造全产业链闭环

今年以来,碧桂园相继布局现代农业、机器人等前沿领域,并如火如荼地招揽高科技人才,与高校、科研院所开展产学研合作,以期打造机器人产业生态圈。事实上,在众多房企高喊“去地产化”的当下,碧桂园的转型动作并不令人意外。

现代农业、机器人不同于地产,并非短期即可见到回报,碧桂园的大力投入不是简单一句“梦想”就能解释,背后的战略意义耐人寻味。



效果图

进军机器人

今年7月1日,碧桂园宣布正式进军机器人领域。历经两个多月的酝酿,佛山市顺德区人民政府同碧桂园博智林机器人公司举行签约仪式,共同打造集科研、实验、生产、文化、生活、教育于一体的机器人谷。博智林机器人还与8家企业签署了收购合作协议,并同香港科技大学、浙江大学、中国科技大学等9所知名高等院校在人工智能、智能制造、机器人核心零部件研发等方面达成战略合作。

按照碧桂园的规划,未来五年内,将在机器人领域投入至少800亿元。国家重点支持的非营利性新型研究型大学西湖大学也与碧桂园博智林机器人签署了战略合作协议。

跨界而不出界

建筑工人出身的杨国强更希望盖房子这类繁重、重复的劳动能够由机器人来完成,“它首先是符合我们对零伤亡和安全的追求,第二能使我们质量提升,第三能使我们效率提升”。杨国强在讲话中提到,博智林主要还是全力以赴在机器人建房子这个领域。

建房子自然是碧桂园的强项,此前,碧桂园就集成创新推广SSGF高质量建造体系,通过铝模、全现浇外墙、智能爬架、楼层截水等多项工艺提升房屋质量和建造效率。截至2018年11月,SSGF已申请748项专利。

据了解,碧桂园在全国有2000多个项目,

服务超300万户业主,博智林机器人在巡检机器人、看护机器人方面的探索,无疑也是依托原有的业务板块,导入物业服务的应用场景。

打造全产业链闭环

事实上,除了大力投入机器人领域,今年以来,碧桂园也在其他新业务板块频频发力。

在杨惠妍调任碧桂园联席主席的公告中,碧桂园就提到了以新零售为代表的新业务。凤凰优选是碧桂园于2016年推出的社区生活服务品牌,截至2018年12月,凤凰优选已在广州、武汉、宁波、常州等全国80多个城市开设门店超过1000家。

今年6月,碧桂园还成立了农业公司。碧桂园农业产品将主要通过凤凰优选直达社区消费者,让优质农产品从“田间地头”直达业主的“餐桌”。

无论是建筑机器人、服务机器人,还是现代农业、新零售,碧桂园所开拓的新业务板块仍然是依托于原有的地产业务,只是每一个业务板块都是围绕业主和全生命周期运用场景,一环套一环构成完整的产业链闭环,从而在建筑、家庭服务、社区服务等方面提供全方位配套服务与解决方案。

业内人士认为,当前房企纷纷开启多元化布局,跨界经营已成为一种趋势。在规模已然登顶的当下,碧桂园机器人等诸多新业务一一登台,其围绕主业进行多维度跨界转型的做法,更加符合市场发展和未来人工智能时代的应用场景,碧桂园的下一片“蓝海”正在酝酿之中。通讯员 王悦

桃园世纪涨价仍获热销

12月上旬,由招商、仁恒、保利联合打造的桃园世纪推新,推出共84套精装房源,大平层建筑面积200-260㎡,院墅建筑面积380-410㎡,销许均价45028-49982元/㎡。比上一批房源42409-44907元/㎡的销许均价高出了

3000-5000元/㎡不等。仍吸引165组有效买房人参与,中签率51%。据开发商数据,当日去化约7成。据悉,此次推新产品与上一批存在差异,不少出手的买房人则表示选择桃园世纪主要是冲着仁恒的品牌。 通讯员 杜小磊

融创玉兰公馆交付被“点赞”

2018以来,伴随着交付最多的声音就是“维权”。而近期交付的融创玉兰公馆,交付过程则非常“和平”,甚至获得了业内外“点赞”。据悉,融创玉兰公馆在2018年3月推出最后一

批房源,均价29394-29779元/㎡,精装交付。从目前中介成交数据来看,该项目的二手房成交均价为29777元/㎡。 通讯员 杜小磊

多盘加紧出货 青龙山新城上市量可观

年关将至,南京各大房企加速出货,作为江宁为数不多的有众多地块储备的板块之一,青龙山新城也加入这一行列,包括朗诗、金茂等在内的多家房企都有出货计划。

据了解,纯新盘东城金茂悦II期和融侨观澜已在11月首开,加上朗诗玲珑郡和江宁金茂悦,青龙山新城的出货量十分可观。12月8日,朗诗玲珑郡已公开售楼处,建筑面积约88㎡及

124㎡的精装样板间也同时开放参观。

朗诗玲珑郡项目整体规划九栋25层高层住宅和两栋2层商业,住宅分为两期开发,1、2、3、4、6号楼为一期,5、7、8、9号楼为二期。据了解,项目预计年内就将首开,推出一期部分楼栋,主力户型建筑面积88-124㎡,精装交付,打造绿色科技住宅,配备新风和朗诗智能家居系统。 通讯员 李智