

9月成交量环比跌两成,10月销售或持续遇冷

“金九”成交量下降 长沙楼市旺季不旺

■见习记者 肖祖华 记者 唐能

严厉的调控政策,已经让长沙楼市销售节奏放缓。

近日,长沙市房产研究中心发布的数据显示,9月份长沙市区新建商品房累计销售备案面积比8月份减少21.89%,备案套数也下降了24%。

每年9、10月份都是房产销售的旺季。如此看来,长沙房产商期待的销售旺季泡汤了。

【现状】9月成交量环比跌两成

日前,长沙市房产研究中心发布了今年1—9月长沙市房地产市场运行情况的通报,通报显示,9月份长沙市区新建商品房累计销售备案面积比8月份减少21.89%,备案套数也下降了24%。

前9个月的销售形势同样不容乐观。通报显示,今年1—9月全市新建商品房累计销

售面积同比减少9.05%,累计销售备案套数同比减少3.40%。

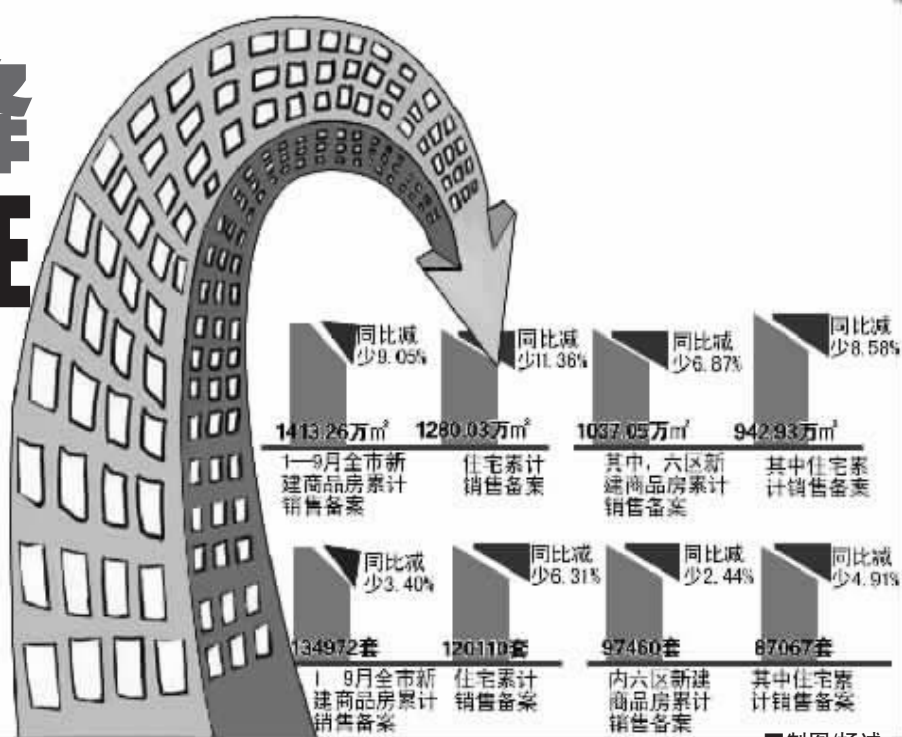
【原因】限购令起作用了

事实上,这样的情况已经可以从房产商的广告上看出端倪。最近几个月,不少开发商都将价格作为主要优势吸引消费者。

长沙嘉业地产顾问有限公司张拥军总经理表示,预期中,9月份销售业绩至少应该跟8月份持平,而照现在的情形,10月份的销售情况也不会很好。湖南大学硕士生导师、省科学技术研究开发院经济研究员王义高认为,这是限购令起作用了,“加上银行利率提高,购房者按揭成本提高,购买力随之下降,也影响到销售。”

【分析】长沙楼市拐点未到

对于未来的楼市情况,张拥军表示,目前开发商明显分为两派,小开发商对政策敏



感度不高,总认为自己能熬过去,宁愿不惜重息四处借债,也不愿意降房价,这就导致了一些资金链断裂的问题的出现。而大的开发商在政策环境的压力下,会采取一些更加宽厚的优惠政策甚至降房价,以增加销售量抵御风险。

张拥军认为,接下来的楼市情况不容乐观,更多的开发商会采取降价的手段来抵御风险。王义高却表示,虽然情况严峻,长沙楼市的拐点却未来临。目前一部分开发商使用了降价促销手段,但价格只是上下波动,并没有大起大落。

台风刮倒香蕉树 长沙蕉价涨七成



老板抱怨道。黄宇几乎每星期都要买香蕉吃,然而,这次仅时隔两天,香蕉价格就从2元/斤涨到了3.5元/斤。在黄宇的印象里,从7月至上周,长沙市场上的香蕉价格一直保持在2元/斤左右。

随后,记者走访市场发现,超市的“香蕉王”价格多是2.98元/斤,而社区水果店,品相稍好的已卖到了3.5元。

香蕉的批发价也高了。记者从毛家桥水果批发市场了解到,26斤装的香蕉批发价已经卖到了58元/箱,而之前仅二三十元。

“受台风影响,很多香蕉树都倒了。”毛家桥水果批发市场副经理戴秋林告诉记者,香蕉价格陡涨,主要是因为台风“纳沙”导致广东、广西、海南一带的香蕉林大量减产,货源随之紧俏,香蕉采购价也高了很多。

据了解,受台风“纳沙”和“尼格”的影响,仅广西产蕉地区,就有34万亩香蕉林受灾。一位在毛家桥专门经营香蕉的老板告诉记者,香蕉产量大幅缩减,未来一段时间,香蕉的价格还会上涨。

■记者 未晓芳

湖南人吃上800米深井盐

本报10月20日讯 今天上午,省轻工盐业集团在长沙召开新闻发布会,宣布雪天绿色食盐在湖南上市。

记者在长沙市开福区便河边巷一家社区菜店看到,这种透明包装,标有“绿色食品”的食盐已经摆到了货架上,350克装售价1.5元,比普通精制碘盐贵0.2元。

省轻工盐业集团总经理郭剑萍介绍,绿色食盐的原料采自地下500—800米的侏罗纪地质年代的深井岩盐矿床,富含各类矿物元素,比普通食盐更有营养,生产过程全部采用密闭、洁净的生产方式。

■记者 未晓芳

经济信息

10月21日—23日 超越“十一”力度的团购盛宴

——苏宁电器麓山店月度庆典盛大启幕

麓山店作为苏宁电器在长沙河西唯一的旗舰店,一直占据着河西核心商圈得天独厚的优势。其超强的品牌阵容、超凡的展示理念、超新的服务模式以及超级购物体验,一直被业界瞩目,其强大的销售规模与优良的服务质量长久以来被消费者所看好。为感谢河西消费者一直以来对苏宁电器的关注和支持,此次苏宁电器将不惜重金打造月度盛典活动,致力于为河西消费者带来一场史无前例的饕餮盛宴。

来到苏宁麓山店,笔者看到卖场热闹纷呈,导购员都在忙着开单据、送礼品。一位督导对笔者说道,麓山店自4月份重装之后,一直都保持着较好的销量,每天的成交率还是相当可观的。“十一”的销售额更是创造河西家电市场新高,成为最大的赢家。此次的月度盛典,相信会给河西消费者带来一场堪比国庆的优惠大餐。

据笔者了解到,此次麓山店月度庆典在国庆原有资源的基础上,继续追加促销物资

及礼品。5千万消费券全程派发,消费券在成交价基础上直降直接抵现,还可与其他活动同时参加。购彩电、空调、冰箱、洗衣机、厨卫产品单件,满1000元可返200元现金券,满3000返600元现金券。此券在购买全场任意商品时冲抵现金,没有任何限制。购两件商品以上,满1555元就有电磁炉、吸尘器等精美礼品赠送。

21日18:00—20:00,顾客至苏宁电器麓山店购买产品:凡购买冰洗、厨卫、空调、国产彩电,前10名顾客可享受8折起优惠,购合资彩电前10名消费者可享受8.5折优惠,购3C类产品前10名顾客还可享受9折起优惠。如果你有购买需求的话,那么就千万不要错过这次机会了哦。

在卖场笔者还看到,随着湖南天气的转凉及新一轮家装电器购置的需求旺盛,冬令电器及彩电、空调、冰洗等家装类电器也进入一个全新的旺销期,柜台前人声鼎沸。麓山店负责人告诉笔者,为迎接新一轮的旺销季,苏宁全球大单采购早就准备了丰富的货源,以便给消费者更多的选择。

商家的慷慨点燃了消费者的热情。截止到笔者离开麓山店之前,笔者在卖场收银处看到,付款的顾客排起了长队,赠品发放处的人流更是络绎不绝。此次月度庆典,相信苏宁麓山店将用大手笔显露其店王风范,造福于河西消费者。

神州:带动中国恒温热水器潮流

燃气热水器目前的技术高度是恒温技术。中国家庭在沐浴中会遇到三个问题:一是热水出水速度慢;二是水温不恒定;三是需要根据天气变化经常性的调节温度。其实这些都是热水器在使用过程中的水压和气压等导致的,恒温热水器的出现为人们解决了上述问题,成为目前的首选产品。

作为燃气具专业制造的优秀品牌,神州在1984年率先生产出中国第一台安全型带有熄火保护装置的燃气热水器,在恒温强排技术方面走在了行业最前面。

将热效率提高到105%。神州创造性地将圣火燃烧技术与燃气热水器产品完美结合,推出机身厚度只有92mm的“圣火号”超薄强排热水器,独创精益

型火排结构和涡式喷焰燃烧系统,使热效率提高到105%。

按15年寿命设计。2006年“神州·沃克曼普燃气具实验研究所”成立,由中英双方研究专家和学者组成,国内企业按8年使用寿命设计燃气热水器,欧洲按12年使用寿命设计,神州则是按15年寿命设计。

神州的这些技术创新带动了中国恒温热水器的发展潮流,促使整个燃气热水器行业朝着高热效率、节能、安全等技术领域不断赶超。对企业来说,技术创新增加了产品在市场中的持久力,也成就了“神州”成为中国燃气热水器“品类符号品牌”的高贵血统。

国美今日盛大开仓 优惠让利六折起

随着“十一”长假结束,各大商家无硝烟的战争似乎平息。按常规而言,十月应该是“十一”黄金假期后消费淡季。笔者从湖南国美电器了解到,今日国美电器将在湖南盛大“开仓”,巅峰让利刮起一场家电风暴。

价格直降为主线

湖南国美电器总经理于永状表示:此次举办“国美开仓日”,旨在为三湘消费者提供实实在在的优惠家电产品。本次活动将以价格直降为主线,加上世界500强厂商热力助阵和国美引进全球第一的ERP软件——SAP做坚强的后盾力量,国美有势必掀起一场湖南家电市场巅峰让利的终极盛宴!

世界500强厂商热力助阵

据悉,众多厂家在了解国美电器将举办大型“开仓日”活动时,都表示要带来自己最吸引眼球的实力新品、精品。像西门子、LG、创维、康

佳、索尼、海尔、长虹、TCL等,而索尼、三星、东芝、夏普、日立等知名品牌也是鼎力支持。一位厂商代表李先生表示:通过参加国美这种大型的促销活动,厂家希望将全新的生活方式和产品理念更为直接地传递给更广大的消费者。

引进全球第一的ERP软件——SAP

SAP是全球企业管理软件与解决方案的技术领袖,同时也是市场领导者。国美不惜巨资引进这一先进系统,不光因为这一新系统能使国美管理精细到单店、单品,能够更加快捷、准确地响应用户需求;还能让消费者从选购、缴款,到送货时间更加快速。另外,消费者在国美的所有消费信息将记录在用户统一账户下,用户只要致电全国服务热线,就可查询到所有的交易信息。于总说:通过引进这一新系统从而打造更优质服务,更深一步地满足多元化的消费者需求。