



昨天,商场里购物的人群摩肩接踵。快报记者 赵杰 摄

新街口商圈 新年第一战依然红火

元旦小长假首日,南京新街口已经是一派新年气象。上午10点开始,新街口的人就越聚越多。下午3点左右,记者发现许多商场大门的人群如同挤公交贴身肉搏。人气助阵,南京商业新年第一战全面引爆,旺盛的人气延续了圣诞节的火爆,商家销售飘红现金流满,一扫金融风暴带来的阴霾,几家大商场的首日销售额都过了千万。

“O”形通道圈人气

昨天,素有“中华第一商圈”美誉的新街口再次显示了吸聚人气的巨大能量。通过地下通道的连接,新街口形成了一个巨型的“O”形人气环流。

昨天下午两时左右,记者在新街口现场采访时发现,东侧的德基广场、南京新百、中央商场,西侧的大洋百货、东方,这5家商场通往地下的通道人流如织,尤其是中央商场和大洋百货之间的地下通道,竟出现了久违的排队现象,高峰时记者掐表计时发现,1分钟时间内,人流竟然前进了不到10米。

一天走失几十个成人

人多,意外也跟着来。“××女士,您的丈夫正在商场大门等候您……”昨天,各大商场的广播站不比收银台清闲。中央商场的一位工作人员告诉记者:“小孩走失的倒不多,大部分都是朋友、夫妻,走着走着就发现不见了,到下午为止来广播站找人的顾客已经有三十多位。”

不仅如此,新百甚至还派出了专人来维持电梯上下的秩序。该商场一位工作人员介绍:“我们就怕电梯上上下下有人站不稳,人太多,怕出意外,所以派了人专门维持秩序。”

商家优惠继续探底

为了掘得新年第一桶金,各商家都使出了浑身解数,一家比一家大的优惠确实吸引了众多消费者。

新百“中央”两家老牌百货则当仁不让,不约而同地选择了198元作为服饰类商品优惠的促销门槛,并同样采取了直接减现金的优惠,100-60元不等的优惠幅度让消费者大呼过瘾。在去年11月份演练纯熟的“联手促销”再次成为金鹰、东方、金鹰天

地的法宝,“满500元送200元券”的活动三店通用,同样充满诱惑。大洋百货的3折起,则让不少消费者不再费神考虑如何用赠券。太平商场进行的“岁末迎新狂购”将消费者的购买热情延续到了新年第一天。南京商业新军八佰伴也选择在元旦吉日开门营业,“现金换券”的新形式让人耳目一新。

家电促销看齐百货

除了百货,苏宁、五星、国美三大家电巨头也加入了战团。记者发现,和以往不同的是,家电卖场竟也参照起百货玩起了“满百送”。

苏宁借势商茂广场店和六合长江路店开业,全面给出“购买单件满599送400元券”的优惠,这种在百货行业常见的形式在DVD、吸尘器等中小件家电购买中大受欢迎。五星也在促销上做好了文章,除了特价促销之外,还大

打感情牌,作为韩国超人气组合Super Junior南京演唱会的赞助商,五星拿出了相关资源作为卖点,元旦期间购物,就有机会获得价值不菲的演唱会门票。

销售业绩全面飘红

商家的付出终于得到了回报,业绩全线飘红。

记者昨天从南京多家商场打探到,元旦延续了圣诞节的火爆,商家销售额持续递增。据介绍,去年元旦,中央商场3天的销售额达到5000万元,而在今年,仅元旦一天时间就接近了2000万元,金鹰、东方商城等商家销售同比增长均在20%以上,大洋百货更是比平时双休日增了一倍。“今天过千万肯定没有任何问题了。”大洋百货有关负责人信心满满地向记者表示。

快报记者 黄建军 张波



5000多人挤进寒山寺祈福

“99、100、101……”昨日零点整,随着参加苏州寒山寺听钟声的游客们齐声喊“108”,寒山寺钟声也即响了第108下。此时,全场顿时沸腾起来,掌声、欢呼声、祝福声不绝于耳。2008年12月31日晚至昨日凌晨,苏州举办的第三十届寒山寺听钟声活动吸引了5000多人现场参加,其中来自日本、法国等外国游客和嘉宾达400余人,创历史最高纪录。江苏省委常委、苏州市委书记王荣表示,此项活动将一直坚持举办。

景区一位管理人员告诉记者,从前天上午开始,景区就是人流不断,总工程师耗时六年的寒山寺华夏第一法华钟、华夏第一诗碑大型工程刚全面圆满建成,16.9米高的法华钟和106吨的法华钟双双获得了世界吉尼斯纪录,不少游客不仅是听钟声祈福,还是奔大钟大碑而来一睹尊容的。

“94、104、105这三响钟声我全要了!”前晚,来自上海的梁先生,成为购买寒山寺今年新年108响钟声中的最后一位“幸运儿”。现场一位工作人员透露,此次寒山寺对外出售的108响声中,第1响至第17响是留给活动赞助商的,18响以后是出售给游客的,其中逢“8”的钟声,每声售380元,不逢“8”的钟声,每声售280元。

前晚11点30分,寒山寺住持秋爽登台为全体来宾祈福,11点42分,寒山寺钟声再次敲响,伴随着108下悠扬的钟声,人们又



寒山寺敲响新年钟声

一次沉思过往,为来年默祷。零点整,绚烂的礼花伴随着人们步入新的一年,苏州市市长阎立向全市人民和海内外来宾致新年贺词。

参加活动的江苏省委常委、苏州市委书记王荣说,适逢寒山寺听钟声活动30周年,又是我国改革开放30周年,很有意义。历年来,寒山寺对苏

州的文化建设、社会和谐、社会事业的发展起到了很好的作用,听钟声活动既有着深厚的文化内涵,同时又是百姓乐于参与的活动,人们在钟声中盘点收获,祈祷来年新的发展。这一活动要坚持下去,让寒山寺的钟声永远为苏州祈福。

快报记者 陈泓江 见习记者 王伟 文/摄

省委书记梁保华新年逛红星

昨天是新年第一天,各大家居商场都推出了大幅度的促销政策吸引消费者。上午10点,红星美凯龙商场里已经有不少消费者在购买家居用品。其中,还包括一位特殊的顾客——江苏省省委书记梁保华。从1楼逛到4楼,梁保华对红星的评价颇高,并总结了3句话为红星的未来发展指明方向:“用全新的理念开发市场;用先进的经营方法来引导消费;用优异的服务赢得客户。”

采访中记者了解到,虽然目前遭遇经济危机,不过江苏家具行业的发展速度很快,去年家具销售额仍然有26%左右的增长。红星美凯龙集团CEO车建新介绍说,作为南京规模最大、综合实力最强的卖场,红星美凯龙卡子门店开业当天,销售额就达到了2000万元。

在参观卖场的过程中,梁保华还在北京意风等家具展厅内与正在购买家具的消费者进行了亲切交谈。其中一位家住月苑小区附近的消费者面对梁保华“觉得家具贵不贵”的提问时,十分理性地回答说:“一分钱一分货。”而另一位女士,则对其正在购买的家具及销售人员的态度都颇为满意。她说:“营业员一遍遍不厌其烦地进行讲解,让我们真的很满意。”

对于卖场内各种新颖的产品推介方式、不同家具品牌的展示方式以及工作人员的服务水平,梁保华均不住赞赏。他说,相比于他多年前参观过的苏州蠡口家具城,红星领先了许多。他们将大力支持这样一流的商场,并希望红星将这种全新的理念辐射到周边城市。

快报记者 王燕

去年比2007年少卖了5万多套商品房 供应9套房子只能卖掉4套

去年一年南京卖了多少套住房?昨天官方网站“南京网上房地产”发布最新统计数据,南京去年共计成交商品房住宅42401套,较2007年成交的92523套,少了5万多套,同比下降54.17%。有房地产业内人士认为,从前年南京楼市的暴热到这一轮的暴冷,楼市整体回暖还需假以时日。

供应9套房子,只能卖掉4套

数据显示,去年一年南京商品住房共计成交42401套,成交总面积444.89万平方米,套均面积104.9平方米,但待售的房源还有53209套,其中浦口和江宁的待售房源均超过了1万套。

网上房地产人士表示,去年南京房地产市场总体供大于求,从供需关系来看,基本维持“供应9套房子只能卖掉4套房子”的局面。

相关数据还显示,去年1—11月间南京市商品住房成交量基本维持在2007年同期50%的水平运行,其中8月至10月之间,商品住房成交量仅为2007年的22%—27%,楼市交易呈现暴冷态势。不过,在去年10月份之后,因为一系列利好楼市的“救市”政策出台,10—12月份的成交量反弹较为明显。

去年12月楼市火爆,成交了6790套

“去年12月份的成交量为6790套,反弹极为强劲。”网上房地产相关人士说,一个月的成交量就占到了全年的16%,是平均月成交量的近2倍。其中4000元/平方米以下的成交房源达到了2749套,占比超过40%;套型面积在100平方米以下的房源也是主流消费户型,成交套数为3694套,占比超过了50%。房地产业内人士表示,这说明购买90平方米以下住房享受零契税的优惠政策,刺激了购房人刚性需求的释放。

开发商销售压力将持续一年

“楼市整体还是萎缩而低迷的。”南京福舍投资公司总经理史东分析认为,去年一年卖了4万多套住房,还剩5万多套住房,如果像去年那样卖房子,现在剩下的房子还可以卖2009年一年,“如果按去年的消化速度,甚至今年一年不要上市新房都够了”。这个话有点绝对,但至少反映了今年楼市趋势是不容乐观的。据此判断,今年的南京楼市,开发商的销售压力将会持续一整年,到年底11月份或将有可能会出现复苏希望。

快报记者 尹晓波

两箱瓷器,没有一件真品

元旦鉴宝会,赝品占7成

快报讯(记者 胡玉梅)每年的元旦,淘宝人都会习惯性地跑去古玩地摊练眼力。由于朝天宫古玩市场元旦不办交流会了,昨天,古玩爱好者们都奔到了小行的华东文化市场。为了吸引人气,市场还邀请了周道祥、魏镇海、陈强等鉴定专家坐镇,吸引了上千人前来。不过,专家们介绍说,一天下来赝品实在太多,最起码占了70%。

在鉴宝现场,所有人刚开始都是欢欢喜喜的,把宝贝包

扎了又包扎,就怕摔坏了,但是经过专家鉴定后,一听是“仿”的,立马脸色就变了,宝贝更是随意一放,就走了。“我们今天大概看了300多件宝贝,赝品占主导,有70%以上。”其中一个古玩爱好者,一大早就拖着两箱瓷器来鉴定,但专家告诉他,没有一件是真品。不过,景德镇陶瓷历史博物馆馆长魏镇海说,赝品的比例与以前相比,下降了20%,这说明,现在的古玩爱好者们的眼力越来越好了。

平板一天售上万台,手机同比增长30%

苏宁元旦首日全面开花,23店销售迎来09开门红

昨天是元旦假期首日,广大市民纷纷走上街头,庆祝新年的同时,也进行购物狂欢。苏宁元旦促销攻势昨日全面展开,吸引了10多万人前来购物,以两大开业店面为主,苏宁全城23家店面销售全面飘红。

元旦首日10万人逛苏宁

元旦首日,苏宁销售全面上升,人流不断。据悉,8点半不到,苏宁店面外面就挤满了前来购物的人群,抢购苏宁元旦推出的特惠商品的顾客甚至排起了长200余

米的队伍。在苏宁各大店面开始营业的短短半小时后,各楼层就被围得水泄不通,特别是手机、彩电、冰洗、小家电等销售区域,人流更是集中,苏宁各店均是安排专人现场疏导才缓解了现场寸步难行的局面。

据苏宁介绍,本次元旦促销,苏宁准备了数十万件新年小礼品免费发送给顾客,而昨天一天,苏宁发出去的小礼品就多达八万余件,以此估计,元旦首日光临苏宁的消费者

已经超过10万人。

彩电手机引领家电产品全面开花

苏宁元旦首日七大品类销售全面开花,特别是彩电和手机产品,销售更是惊人,以这两大品类产品为主,空调、冰洗、厨卫电器、数码、电脑等产品也是全线旺销。

据苏宁南京大区营销负责人介绍,苏宁昨日一天销售10000余块平板彩电,大屏平板电视依然是热销产品,42寸以上彩电的占比高达70%,其中三星某款55寸液

晶彩电,一天就售出了10余台。手机方面,摩托罗拉VE66、诺基亚E71、三星F488E等新品销售火爆,苏宁手机元旦首日的同比销售增长高达30%。

天气寒冷也带来了空调及取暖小家电的旺销,冰箱及洗衣机等产品也因为价格的优惠和赠品的丰富而吸引了大量消费者购买,而因为寒假的临近,数码及电脑产品也同样迎来销售旺季,苏宁七大品类家电销售全面开花。



楼市:元旦当天 认购量仅131套

快报讯(记者 尹晓波)“1月份基本上不会新推房源了,等过完春节再说吧。”昨天南京多家楼盘的售楼处均表示,因为现在在售的房源不少,没有必要新推房源。而网上房地产数据显示,昨天南京市商品住房认购量并未因为契税优惠等新政“窜高”,元旦当天(截止到18点)认购量仅131套。

根据南京某地产网站统计,1月份新推房源或新开盘的楼盘只有6家,一些开发商也明确表示在春节前没有推盘的计划。截止到昨天18点,网上房地产数据显示,当天商品住房认购131套、成交15套,较去年12月31日认购153套、成交74套还有所减少。

开发商不赶在春节前20多天促销?江宁一家楼盘的销售总监苦笑说,该给的折扣都给出来了,现在就慢慢卖吧,反正“过冬的准备都做好了,没指望春节前楼市会旺销”。

但是,有些楼盘“似乎熬不住资金压力”,还是继续坚持降价措施。昨天河西的银湾福苑楼盘推出2楼3楼的部分特价房源,售价在9000元/平方米左右,降了2000元/平方米左右。