

1小时挤丢40多人

过去的两天,好像南京人全到了新街口,价格战彻底撕开了市民的钱袋子



新街口商圈掀起抢购热潮 快报记者 唐伟超 摄

“你去新街口买东西了么?”上周末,新街口人山人海,虽然不是逢年过节,也不是黄金周,但源于大洋百货七周年庆典的促销活动,新街口上演了本年度最疯狂的一次商战。当然对于消费者来说,就是一场不折不扣的购物大战:一到下午3点,0.275平方公里的新街口,人、车寸步难行;有的商场怕发生意外,限制进场人数,定时“放人”。业内人士告诉记者,席卷全球的金融危机让很多人捂紧了自己的钱袋子,这一下全被商家刺激出来了,开打的南京商战有可能持续下去。

最疯狂的是:

进场靠关系,交钱要快跑

11月6日晚8时,大洋百货关门谢客,为第二天的店庆活动进行准备,同时,面向员工专辟了两个小时的“员工专场”。这一消息不胫而走,引得众多“血拼族”蜂拥而至,大洋百货门前人头攒动。作为大洋百货历史上仅次于开业时“50送100”的促销力度,“99元送100券”的活动无疑令人兴奋。记者在现场发现,虽然限定为“员工专场”,并且封闭了正门,但大洋百货放入进入的侧门并不只是对员工开放,一些通过各种关系赶来的消费者仍被放了进去。“说白了,谁来都是来送钱的,没必要那么较真,还能真的把人拒之门外?”现场的一位保安一脸释然,对进去的消费者睁一眼,闭一眼。

导火索就这样被点燃。在大洋,涌入场内的男男女女飞奔各柜台,见到此前“踩点”时看中的牌子,二话不说就招呼服务员开票。记者发现,尽管电梯停运,大部分柜台也取

消了试衣间服务,但这些并没有影响消费者的购物热情。两个小时,各个楼层都能看到面红耳赤的购物狂人,小跑着奔向收银台,刷卡、掏现金。

这两天周女士花了5000多元,不但一点儿也不心疼,还觉得“太值了”,因为她买到的都是平时不打折的名牌服装和化妆品,这次全部参与送券、收券,算下来省了将近一半的钱。提起这事儿,周女士就乐得合不拢嘴。记者从各大商场了解到,促销返券虽然诱人,但是对于淘国际一线品牌的顾客来说却有史无前例的收获。

最惊讶的是:

国际大牌不再看热闹

记者在东方商城和金鹰的BBS论坛上看到,关于“国际一线品牌能全额使用礼金券”的帖子稳坐点击率的首位。东方商城相关负责人也向记者证实,从现在,金鹰、东方和金鹰天地店将联手推出鞋类商品满300元送200元礼金券活动,商场内除了烟酒、美容院及CELINE以外,进驻的国际大牌都可以全额收取礼金券。

昨天下午,记者赶到东方商城后发现,兰蔻、香奈儿等名牌化妆品柜台前挤得里三层外三层,顾客都是成套购买,促销员不停地开票,每个款台前也排着“长龙”,而70%的顾客都是在用礼金券付款。“国际大牌向来不参加商场活动,也很少有折扣,这次是史无前例,很多顾客就是冲着这些大牌来的。”

最夸张的是:

一小时丢了40多人

“这两天,好像全南京人都出动购物了!”除了购物,

各大商场也上演了“寻人大战”——因为人流量太大,一同来购物的朋友一转眼就有人“离群”了,而商场内手机信号消失,“最夸张的是,我一个小时之内,反复播报了找40多个人的信息!”某商场的播报员告诉记者。

最激烈的是:

三“鹰”抱团战大洋

由大洋百货7周年店庆引发的购物狂席卷整个新街口,在“99元送100元券”的刺激下,金鹰系下的金鹰、金鹰天地、东方三店联手,三“鹰”会战大洋百货,上演了一出现代商业版的“三英战吕布”的好戏。

11月6日当天,金鹰旗下金鹰新街口店、金鹰天地店、东方商城三店携手联动,鞋类商品满300送200元券,加入新街口商战团。和“送券”生猛的大洋相比,金鹰系三家店的活动更强调促销的“含金量”,所送的礼金券三店通用,并几乎所有的品牌都接受。金鹰旗下三“鹰”齐战大洋,新街口商圈已有好久没这样疯狂过了。金鹰集团相关负责人说,在目前经济不景气的背景下,集团旗下三家店联手以鞋类促销进行联动是第一次全新的尝试。金鹰系的抱团作战势必将成为商界的一种全新销售武器。

而湖南路山西路各商家也使出“满200送200”、“满400送500”的解数,与新街口争夺人群。促销力度比十一黄金周还要大,但收效甚微,只保持住了与以往双休日差不多的人流。湖南路某商场负责人对记者表示,不能坐看人都跑到新街口去了,不为了较劲也不能太弱呀。

【商家】

一天=10天

至昨天为止,新街口连续高烧三天。火爆的人气让新街口商家赚了个盆满钵满。大洋百货有关负责人透露,11月7日当天,大洋百货销售额超过了3000万,是平时的10倍之多;8日的销售额达到4000万,其他商场也捷报频传。但业内人士告诉记者,去掉扣点成本,大多商场根本赚不到多少钱,一方面是回笼资金,赢得现金流,另一方面,商场需要大力度的促销活动赢得人气。

捂紧的钱袋

全倒出来了

业内人士分析认为,在目前金融危机的大背景下,消费者购买力正在萎缩,商家都顶着巨大的销售压力,不可能坐视购物力的流失,商家甘愿放弃一些利润来刺激消费者原本取消的购物计划,与此同时,对于品牌厂家来说,金融危机的影响已成切肤之痛,快速回收资金才是“硬道理”。

东方商城的有关负责人表示,受金融危机的影响,老百姓已不再冲动消费,销售不畅和库存积压让商家不得不拉低价格来刺激消费,而奢侈品也是在利用收券这种全新的营销模式,给消费者带来新的用券快感,促进营业额的增长。

对于此次爆发性的消费,很多商场担心顾客的预支消费,接下来的圣诞节、春节销售会产生很大影响。

快报记者 黄建军 闫弋 史丽君

享受零契税,却享受不了贷款优惠 首次购房证明,银行不一定认?

快报讯(记者 尹晓波)对于首次购房证明的问题,7日南京市房产局已正式公布具体操作细则:“首次购房”以购房合同中的购房人为依据。业内认为,如此一来就存在一个争议:由于个人和家庭认定的标准不一,契税部门和银行是不是同时都认这个证明?是否会出现契税征收部门优惠契税、银行利率不优惠的情况?

“这种情况很有可能出现。”一名房产业内人士举例说,比如市民张女士购买了一套90平方米以下的住房,而其老公之前已经通过贷款购买了一套房子,那张女士缴纳契税时,如果契税部门以个人来认定,张女士就可以享受零契税(财政部减免1%、南京贴补

1%)。但是,如果张女士到银行贷款时,这家银行查询到其老公已有贷款记录(未还清),而按国家规定,对首次购买普通住房和改善型普通住房提供贷款,其贷款利率的下限可扩大为贷款基准利率的0.7倍,最低首付款比例调整为20%。如果银行按照家庭来认定,那么张女士很有可能被认定为“不是首次购房”,贷款利率就享受不到优惠。

对此,南京市房产局产权市场处人士解释说,现在出具首次购房的证明,是以买房人的身份来查询,因为房产部门不可能做到让买房人提供结婚证明,只能按个人名义查询。至于银行在审核贷款时如何认定,可以对其配偶进行再次查询。

防止烂尾楼,严查商品房预售资金

有开发商监管账户形同虚设

快报讯(记者 尹晓波)开发商房子卖得虽然不好,但用于建房子的钱一分也不能少。昨天南京市房产局通报了近期对商品房预售款监管专项检查的情况,从检查的279个楼盘项目来看,资金使用情况总体良好,但依然存在少部分开发商监管账户形同虚设、违规调用资金等问题。

据了解,这次专项检查从今年9月1日起,历时两个月,共检查开发企业254家、商业银行58家、项目279个、房屋2085幢、监管面积160.18亿元。从检查情况来看,大部分企业做得不错,比如西城国际、雅居乐等项目的购房定金、首付及贷款全进入了监管账户,做到了专款专户、专款专存、专款专用。

不过,该人士也透露说,检

查中也发现一些问题和不足之处。主要表现在三方面:一是个别开发企业没有落实商品房预售款监管规定,也没有按照《检查通知》要求进行自查和整改,如南京振海房地产开发有限公司的(《侨鸿国际皇冠双星花园》)监管银行是工商银行下关支行)项目就没有执行规定,开设的监管账户形同虚设;二是有的开发企业只满足于预售款达到监管额度后就将其打入基本账户,少数开发企业在监管余额小于监管资金额度的情况下违规调用资金,有的开发企业不按时上报《月报表》;三是少数监管银行只关注开发企业的贷款安全,而忽视了预售款的安全,比如在开发企业的预售款达到30%左右的情况时,监管银行就开始要求开发企业还贷,而不考虑监管项目的后继工程款是否够用。

朱强的遭遇告诉我们——

被迫离职也能拿到补偿金

快报讯(记者 项凤华)《劳动合同法》实施后,随着劳动者维权意识的增强,用人单位也想办法规避法律责任。在一家电脑公司工作的朱强(化名)就碰到了这样的遭遇,单位想着法子让他自己提出辞职,目的是为了省下一笔经济补偿费。看清公司的意图后,朱强向劳动争议仲裁庭提出申诉。

朱强是2007年12月应聘到珠江路上的一家电脑公司从事软件开发工作,双方签订了两年的劳动合同,合同约定人职后前3个月为试用期,月薪2000元,转正后3000元。可到上班后的第5个月,朱强发现自己的工资还是2000元,他找老板问原因,老板说他在试用期内表现不

好。朱强想知道自己哪些工作做得有缺陷,老板又说不出个所以然来。等到今年8月底,朱强发现自己的工资还是试用期的工资,只得递上辞职报告。哪知道,单位很爽快地同意和他解除劳动合同,但拒绝他提出的补足其试用期工资与转正后的工资差额,以及支付其解除劳动合同经济补偿等要求。

“公司没有证据证明朱强工作不称职,因而公司克扣他工资的做法是错误的,应当予以纠正。”劳动仲裁员表示,本案中朱强直接提出解除劳动合同,是基于公司拖欠工资的前提下,行使的即时解除劳动合同的权利。按《劳动合同法》相关规定,朱强有权要求该公司支付经济补偿金。

出境游便宜不少,购物能省三成 有些白领结伴出国血拼

随着出行成本的降低以及汇率变化,记者了解到,最近到欧美、澳大利亚以及韩国出境旅游、购物都很划算,价格大幅下降。

北京出发飞旧金山,往返3200元;飞洛杉矶,往返3100元。在一家订票网站上看到这样的价格,记者几乎不敢相信自己的眼睛。打通订票电话,工作人员说,“不但美国机票价格大跌,欧洲的票价也很便宜,英航从北京飞伦敦的单程机票最低只需1200元。”

记者采访了南京几家旅行社,出行成本的降低,让出境旅游价格也在悄悄下调。江苏金陵商务国际旅行社总

经理李靠山告诉记者,最明显的是美国游,几个月前“美国东西海岸12日游”或“14日游”的产品报价还高达2.6万元左右,现在已经降到2.2万元,“据说外地有的城市,欧美游甚至跌破万元。”

有关人士介绍,旅游报价降低还只是一部分,现在最划算的是出境购物。

经常跑欧洲线的旅行社领队于小姐,最近忙坏了,很多朋友托她代购奢侈品。“欧元汇率跌了二成以上,澳元跌了足足三成。”于小姐给记者算了笔账,一套标价290欧元的化妆品,半年前购买约需人民币3200元,现在仅需要2500元左右。

“以往消费者最讨厌旅游行程中安排购物点,最近,倒是有不少游客主动提出要延长购物时间。”旅行社有关人士介绍,一些精明的白领已经开始结伴出国购物。

然而,记者了解到,虽然部分白领热衷于出国血拼,但眼下实惠的价格并没有能够吸引足够的人气。

“今年出境游的情况,比去年淡多了。”一家旅行社人士保守估计,至少游客量少了10%以上。“股市暴跌,很多散户都亏损了,肯定会影响他们的日常消费。”而一些外企,以前用出境游作为员工奖励,现在在经济不景气,很多都取消了。快报记者 孙兰兰

相关链接

这些地方购物超值

欧洲:欧元7月份最高1.60;近期跌到1.29。欧洲货币都在跌,以英国为例,从15元换1英镑,跌到了11元多换1英镑,相当于直接打8折;

澳洲:澳元差不多跌了35%,相当于直接打6.5折;

韩国:韩元最近短时间内波动很大,与8月份比跌了20%以上,相当于打了6~7折;

冰岛:克朗在巨大外债压力下,近期大幅贬值了近37.5%,相当于打了6.3折;

南非:兰特从6月份的7.8贬值到了10.8附近,跌了近38.5%,相当于打了6.2折。



“报人”

昨天,一场环保时装秀在瞻园上演,旧报纸、尿布湿、塑料袋、废光盘等材料,通过拼凑裁剪,成了一件件颇具个性的服装。

快报记者 赵杰 摄