

“市民凭购房券可享受普通住宅每套 8000 元、别墅或商铺每套 16000 元的优惠，使用期限为半月。”昨天，苏州市房管局副局长吴小华透露，随着苏州第 29 届房交会即将举办，继在春节期间推出减免契税等措施后，苏州市有关方面将向市民派送购房优惠券。不过，专家也提醒，目前许多购房券其实是一种“借壳”营销，如果只是让利促销而非福利发放，消费者应保持清醒头脑。

苏州开发商 大派购房券

■买普通住宅
每套优惠8000元

■买别墅商铺
每套优惠16000元

持券购买普通住宅优惠 8000 元

苏州市房管局副局长吴小华介绍，为了合理引导住宅开发与消费，促进房地产市场健康稳定发展，拉动内需，苏州市委、市政府推出了政府减免契税、公积金贷款政策再度放宽、房地产开发企业让利等一系列惠民措施，取得了空前的成效。3月27日苏州将举办房交会，组委会还特别印制了购房优惠券，给广大购房者提供实实在在的优惠，凭券享受到房地产开发企业让利普通住宅每套 8000 元、别墅或商铺每套 16000 元的优惠。

吴小华告诉记者，购房优惠券是按照“限时、限量、实名”的原则领取，仅针对参与此届房交会活动的楼盘，目前已有 24 家房地产开发企业的 27 个参展楼盘确定参加此项优惠售房活动。“购房优惠券总额没有限制，希望通过派送加大成交量。此券是享受开发商自身优惠活动外的再优惠。”

据了解，此次购房优惠券的具体发放和使用方式为，市民

可到房交会现场或参与优惠活动的各楼盘售楼处申领。优惠券每人限领一至两张，每张面值固定为 8000 元，有效期限为 3 月 27 日~4 月 10 日。购买一套普通住宅限用一张优惠券，购买一套别墅或商铺限用二张优惠券，该券不兑换现金、不具备除购房以外其他消费效力。优惠券权限为参加此届房交会的在售商品房，开发商房屋售完或因其他原因不再销售则优惠券权限自动终止。此外，凭该券还可参加房交会现场抽奖活动。

据了解，3月27日~30日，苏州将举行第 29 届房产展示交易会。本届房交会由苏州市房产管理局主办，苏州市房地产市场管理处和苏州显辉展览有限公司承办，苏州市房地产业协会协办，集中推出 83 个新老楼盘，可售商品房房源为 17948 套、179.8 万平方米。

苏州市区两月新建房成交 8737 套

吴小华说，随着国家、省及苏州的暖市政策出台后，市场销售量有所回升。根据苏州市房管局对商品房市场成交

情况的统计分析，今年 1~2 月，苏州市区新建商品房累计成交 8737 套、成交面积 99.01 万平方米、成交金额 65.63 亿元，与去年同期相比，分别增加 27.01%、44.76%、43.36%。

据吴小华介绍，根据江苏省建设厅的相关统计数据，去年 12 月 29 日至今年 3 月 1 日，在连续 9 周的时间内，南京市区新建商品房成交量为 108.9 万平方米，而苏州市区却达到了 109.58 万平方米。业内人士说，相对于南京市区大于苏州市区的情况，而成交量基本持平，从而说明苏州的房地产市场出现良好的发展态势。

此届房交会后，苏州是否还有新的暖市政策出台？吴小华说，目前，该局还没有考虑此事，“我们的不少政策已经是很优惠了。”

针对当前苏州房地产市场的“小阳春”现象，吴小华认为，首先是各级政府出台一系列政策的综合作用，此外苏州楼市具有一定的刚性需求。据统计，苏州外来人员中 20%~25% 的人有在苏州购房的需求，而且随着苏州城市建设力度的加大，本地市民购房需求也占有很大的空间。

快报记者 陈泓江

相关

福州发放 购房消费券

日前，福州房地产协会联合房地产商共同举办发放购房消费券活动，消费券面额为 1000 至 5000 元不等，市民在指定的地点购房时出示消费券，可以获得相等价格优惠，消费券有效期为一个月。记者在现场看到，发券并没有得到市民的积极响应，反应较为冷清。综合

识别

政府发券？ 商家发券？

复旦大学产业研究中心主任陆铭教授认为，一般意义上讲的消费券，指的是政府派发的以公共财政为资金来源的城市消费券，而各种商家打出的购房、购物消费券其实是代金券、折扣券。

专家提醒市民，不少商家发的“消费券”，只是让利促销而非福利发放，消费者应保持清醒头脑。综合



制图李荣荣

让利还是噱头

购房券能打动谁？

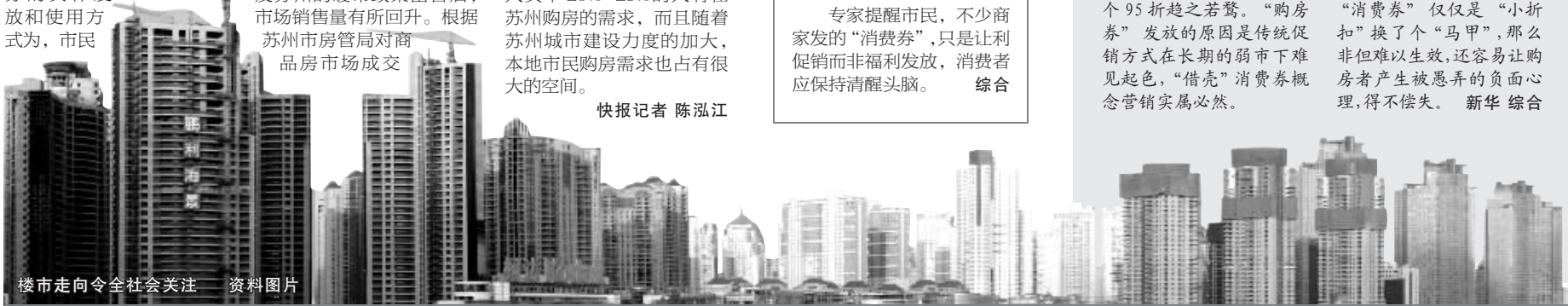
购房券：“借壳”营销

市场机构克而瑞（中国）研究中心首席研究员陈啸天认为，“购房券”的现身，其实质是用各种噱头巧妙地掩饰较小的折扣优惠力度。“购房券”作为一种营销手段，是由开发商、媒体或机构设计的一种促销形式，如重庆某楼盘宣称购房最多可以使用 4 张单券面额 5000 元的购房券，也就是最多每套房优惠 2 万元，以当地商品住宅均价计算，2 万元的优惠相当于打了 95 折，大部分消费者都不会对区区一个 95 折趋之若鹜。“购房券”发放的原因是传统促销方式在长期的弱市下难见起色，“借壳”消费券概念营销实属必然。

如此“促销”不能高估

复旦大学经济学教授、房地产研究中心主任尹伯成认为，房产不仅是消费品也是投资品，决定买一套房子所要考虑的因素很多，消费者极少会因为为有购房消费券就去买这套特价房。

陈啸天表示，住房“消费券”及“团购”一样，都是希望藉由某种特定的渠道来促使大量成交，开发商因为走量而适当放低单价，从而加速资金回笼。它能否行之有效的关键在于其让利的幅度到底是多少。如果“消费券”仅仅是“小折扣”换了个“马甲”，那么非但难以生效，还容易让购房者产生被愚弄的负面心理，得不偿失。新华综合



楼市走向令全社会关注 资料图片

奶业产业升级 路在何方

“加快产业升级和体制创新，培育新的经济增长点。”这是今年政府工作报告的一个重点，也是两会讨论的热点之一。而在中央一号文件、轻工业振兴规划中，农业与食品行业都被列为重点，作为农业现代化的重要标志，奶业产业升级的道路何在，正是整个中国乳制品行业都需要思考的问题。

奶业升级 结构调整是基础

随着奶业的快速发展，奶业发展结构不均衡——奶源建设跟不上生产加工能力的问题，成为制约乳制品行业发展的瓶颈。目前液态乳的日处理能力已经超过了生乳日产量的三倍左右，因此，奶源的建设也就迫在眉睫。

据专家介绍，决定中国乳业发展的至关重要因素在于奶源。奶源分为牧场奶和散户奶，相对于牧场奶，散户奶由于缺乏严格的管理和科学的喂养，营养和安全系数较低。与国外绝大多数的奶源来自牧场的情况相比，我国目前牧场奶所占的比例还比较低，这从源头上制约了乳业发展。因此，乳业产业化的关键在于调整牧场奶和散户奶的结构，按

照《奶业整顿和振兴规划纲要》的规划：到 2011 年 10 月底前，乳制品生产企业基地自产生鲜乳与加工能力的比例要达到 70% 以上。

毋庸置疑，发展牧场奶的关键在于牧场建设。这方面，国内高端奶——特仑苏的专属牧场或许可以成为牧场化建设的一个参照系。该牧场选址北纬 40 度中国乳都核心区，通过国际 GAP 体系（良好农业规范）认证、有着近乎苛刻的管理制度。这里生活着高价引进的世界顶级纯种优良奶牛，它们食用专为名种奶牛种植的来自全球多国家的顶级牧草、享受自然放养、精心照料等贵族奶牛的福利。在科学管理和细心照料下，特仑苏原奶中的天然蛋白质含量达到 3.3%，远超国家规定的

2.9% 标准。

可见，奶源是牛奶品质的基础保障。尽管北纬 40 度中国乳都核心区的地理位置无可复制，但至少牧场化建设的成功经验值得乳业产业化所借鉴。增加牧场奶的比例，调整奶业结构，成为乳业产业化的基础。

奶业升级 创新发展是方向

中国乳制品行业同质化程度高，已经造成价格低、利润低、持续发展能力较弱等问题。政府早在 2007 年 9 月份就也明确要求奶业“从单纯的数量扩张向全面提高产业素质和竞争力转变”。创新是竞争力提升的惟一手段，是打破“同质化”僵局的惟一武器，也是乳业产业化发

展的方向。

在中国乳业的激烈竞争中，特仑苏是打破竞争，敢于创新的范例。

特仑苏开创了一个新的领域，这是最大的创新。在众多奶品大打价格战的时候，特仑苏创新生产方法，首推高端奶，以高营养、高品质打响品牌。特仑苏的出现，将乳业的发展水平提至新的高度。

如果说特仑苏是成功的，那么，特仑苏的成功离不开其背后的技术创新——引入世界顶级奶牛和多国营养牧草；采用全球最先进的设备，如瑞典利乐灌装机、比利时 AGV 自动导引车、日本纸箱自动输送系统；实施车间指纹识别体系；给每一头奶牛带上电子耳环，全程追踪奶牛的饲养、健康情况……在特仑苏的生产过程

中，能看到全世界乳业最先进技术集合，这被专家称为“全球乳业生产的最强阵容”。

特仑苏所开创的高端奶市场，成为中国乳制品行业新的增长点。特仑苏成为其他企业模仿的榜样，众多品牌的高端奶品也如雨后天春笋般涌现。在激烈竞争中，制胜的法宝只有——创新、创新再创新。

奶业升级 质量把控是根本

奶业的升级，不仅是结构的调整和技术创新，当伴以产品质量的升级。谈到质量，就不得不涉及标准。

以特仑苏为例，在产品标准这方面，于细微之处见真章，特仑苏的每一滴原奶，在生产线上每进入下一道环节之前，都要经过十几个指标的检测，比欧盟标准还要更加严格。而且特仑苏成品奶的营养

指标监测，只容许正负 0.05% 的误差，精确程度是普通牛奶的 20 倍。

一个自觉执行高于国家及国际所规定的标准的企业，是负责任的企业。然而，以道德约束企业自然是不现实的。产业升级的根本还在于建立完善的质量控制体系，确保奶业的质量和安。所幸的是，随着《食品安全法》日渐成型，中国乳品安全有了法律的保障，将走得更远。

经历过 2008 的乳业低潮，今年将是中国乳业涅槃重生之年。奶业升级之路，特仑苏创新地走出了一步。重视牧场建设、坚持持续创新、坚决把控质量，被称为特仑苏发展的三大经验。这些“特仑苏经验”或将成为奶业升级的借鉴。