



►苏宁电器挤满了来买家电的消费者  
快报记者 泱波 摄

1月1日2500万、1月2日2000万、1月3日1500万——元旦小长假三天,百货巨头南京新百用这样的销售业绩为全年开了个好头,这样创新高的销售业绩也证实了元旦期间商家火爆的行情。昨天,元旦小长假落下帷幕,在这场新年的第一波商战中,以百货和家电为代表的市场全线井喷,商家联袂大力度促销,赚了个盆满钵满,现金流银。南京商业赢得了新年的开门红。

## 消费

### 百货:优惠探底消费者很“买账”

三天的晴好天气为元旦小长假百货业销售火爆创造了条件。据悉,元旦当天,“中华第一商圈”新街口就迎来了超百万的井喷人流。据新街口商业步行街管理办公室的监控显示,1月1日上午9点,新街口地区的人流量达到了平时双休日的峰值,而下午3点左右,则达到了全天的顶峰。

节日期间,记者看到德基广场、南京新百、中央商场、大洋百货、东方商城这5家百货通往地下通道的连接处人流如织,高峰期竟出现了久违的排队下通道的现象,且到处可见拎着数个购物袋的消费者。

旺盛的人气让商家财源滚滚。记者在新街口几家大商场看到,一楼的女鞋柜台均挤满了人,以新百的百丽柜台为例,元旦当天就卖出

了200多双女鞋,销量是平时的10倍。

据了解,自2009年12月31日开始的四天时间里,南京新百实现销售共计7500万,同比去年增长了近83%。“数据显示,仅元旦一天就实现销售近2500万,创下历史新高。”南京新百副总经理朱爱华表示,元旦期间新百推出的“满28送33”活动低至4.6折,与此同时,新百针对VIP客户的换购也以低折吸引人,两天时间就有超过2000名VIP换购了150万元现金。朱爱华表示,“目的就是拉动内需,为2010年开个好头。”

另一个百货大佬中央商场也取得了骄人的销售业绩:元旦三天“拿”下6000万。据中央商场常务副总阎永平透露,仅黄金珠宝三天就进账800多万,“其中外地客流的贡献超过了1000万。”与此同时,新街口其他几家百货也在昨天晚上传来

捷报:金鹰新街口店日均3000万,同比增长30%左右;大洋百货三天2000万,同比增长近30%;东方商城800万,同比增长20%。商家优惠不断探底,吸引了众多消费者。

不仅是新街口,山西路商圈的苏宁环球、苏宁银河、山百也收获颇丰。苏宁银河负责人透露,仅1月1日商场整体销售额就同比增长近20%。山百的“一折起”以及苏宁环球的“满多少送多少”让其人气财气兼收。

值得一提的是,百货新军的表现同样抢眼。据了解,仙林金鹰天地商业街区元旦期间销售500余万;河西万科百货则平均每天200万元入账。近日,在金陵百货5楼新开的克伦帝皮草广场则靠专业经营赢得了火爆人气,据相关负责人介绍,元旦期间,最多一天的销售额甚至接近了100万。



在南京新百收银处,顾客们排起长队

# 拉动内需,这个元旦“很来事”

## 出行

### 学生大军“杀”回南京忙“扑票”

提醒:1月20日左右的动车票赶快买

元旦三天小长假,铁路、公路、航空共有515万人涌出城,比去年元旦略有下降。“这个节离春节比较近,唱主角的基本是学生,客流量向来不大,不过,1月20日后客流量就上来了。”昨天,车站人士提醒,目前除了沪宁线及南京到长春、徐州(部分)、合肥的直通动车是提前10天销售外,其余差不多都是20天,所以有出行计划的市民都要提前关注票情,尽量早出手。

昨天上午,南京中央门长途汽车站就迎来了返程高峰,大量学生提着大包小包“杀”回南京。为此,

中央门长途汽车站准备好了到仙林、江宁大学城的“中转”巴士,学生一下长途车就可直接转乘公交及时回校了。记者在现场看到,流水班车的售票点就设在车站里,下了车的学生在停车场就可现场买票中转,车型全部为空调大巴,且可以保证人人有座。而火车站也如此,不仅出站口,就连地铁售票大厅也挤满了人,且每一趟地铁都爆满。

与此同时,火车站的售票大厅还出现了一群“学生扑票大军”。据介绍,这些学生都是来买1月20日-30日的火车票,因为南京

各大高校的放假时间均在1月20日左右,记者从售票大厅了解到,到北京、汉口方向的动车车票卖得比较“火”。

另外,机场方面提醒,尽管近期机票价格有所回落,但随着春运的到来,机票价格仍将上涨,春运期间有出行计划的市民,现在该订票了。

快报记者 毛丽萍

►“才”杀回南京的学生大军又成了“扑票大军”。

(资料图片)

### 家电:苏宁国美元旦“价日”延时

和百货商家一样,苏宁、五星、国美等家电卖场也在这个元旦夺得了新年头彩。

从记者获得的一份苏宁电器2010年元旦销售简报来看,苏宁销售全面井喷,全城22店销售再破纪录。产品方面,以彩电领衔的传统品类、电脑打头阵的3C产品全线飘红;门店方面,苏宁新街口店、商茂广场店、山西路店等旗舰店再创历史最好纪录,销售同期增长150%。值得一提的是,元旦三天,南京苏宁家电以日换新总金额占整体销售50%。此外,苏宁元旦“价日”将延长至今日,为保证

正常销售,苏宁已经联合彩电、手机、空调等厂家对大部分主流畅销商品进行紧急补货。

五星电器的销售表现也十分抢眼。据统计,五星电器全国卖场销售全线“飘红”。彩电、空调、手机、数码相机为绝对的消费热点,LED彩电销售渐火,购买2件以上家电产品的顾客占80%。据五星电器相关负责人介绍,此次元旦与往年元旦最大的区别就是高端家电的比例明显增长。平板彩电中的高端LED彩电渐火,走势迅猛,在新街口、山西路等一些旗舰店的销售增长迅速,较十一黄金周有了近20%的提升。

国美新街口单店日销售则突破千万。记者在采访中了解到,仅新街口店日销售额就突破千万。南京国美相关负责人表示,国美的开门红要归功于2009年末楼市和婚庆市场的有效刺激。据国美提供的销售数据显示,彩电、3G手机、数码相机、笔记本电脑、厨卫家电和小家电需求尤为明显,其中彩电和3C销售环比均突破30%。据南京国美市场部负责人透露,应消费需求,本周消费者到国美将继续享受元旦让利,而国美为元旦追加的一批资源也将从本周开始持续释放。



资料图片

## 楼市

### 3天认购 275 套房成交 7 套

元旦三天假,楼市情况怎么样?惨不忍睹。官方数据显示,1月1日-3日,南京市商品住房认购275套,成交7套。这么差的销售量?有业内人士反驳说:“不差啊,比我预想的还要好点,这说明一些投资客并未真正离场。”

三天仅成交7套房子

官方网站“南京网上房地产”统计数据显示,截至昨天17时30分,元旦3天南京市商品房住房共认购275套,成交7套。在认购的275套住房中,江西南的玄观、白下、秦淮、鼓楼、建邺、下关等6个主城区均在“十位数”之内。

在房价稍低的区域,住房的认购量依然靠前:1-3日,江宁区商品住房认购了65套、浦口区99套、六合区61套,这说明房价低的房源,还是购房人购买的主要选择。

不过,三天的成交量就低得吓人:1日成交3套、2日成交4套、3日成交0套。有业内人士认为,成交量是“认购协议”转化为“购房合同”的结果,这三天刚去看房买房,还没有这么快交首付款签合同,也很正常,主要还是看认购量

的多少。

投资客还没有离场?

楼市新政刚刚实施3天,3天近300套的认购量,多不多呢?“比我想像的还要多,有点出乎意料。”新浪南京站主编王小军认为,去年12月份,平均每天有460多套的认购量,现在怎么还多了?王小军表示,因为去年楼市优惠政策的原因,去年12月份楼市已经井喷过了,新政实施后,大家都在观望,并且元旦期间的上市房源也少,能卖近300套,说明楼市反应不错了。

元旦期间开卖的一家六合区的楼盘相关人士表示,在他们这里买房的人,有一部分并不是首次购房,明显是带有投资性质的。对此,王小军认为,“没有这个0.5%契税的补贴,显然没有吓住投资者”,在这样的宽松政策下,可以说“投资者还没有离场!”

不过,也有楼市专家认为,1月份开局的三天时间,楼市的销售量已经急转直下,说明去年下半年开始的“恐慌性购房现象”已经暂告一段落,市场已经开始观望了。

快报记者 尹晓波

## 旅游

### 每天有两万人跑去汤山泡温泉

人多到连小鱼池的鱼都觉得累

虽然是冬天,但小长假晴好的天气让市民忍不住要走出家门逛一逛。自驾游和自助游成了这个小长假出游的主力军。特别是南京近郊的温泉,几乎每家都爆满。

冬日,阳光,这种天气泡泡露天温泉最舒服不过了。可惜的是,市民刘小姐并没有感觉到这种惬意。元旦那天,她在网上买了3张颐尚的温泉票,1月2日下午,自己开车带着两位“闺蜜”去了汤山。结果,到了那儿傻眼了,堵车!从停车场一直堵到颐尚大门口外,全是排队等候的私家车。看到这种情景,真想掉头就走,但想了想走了这么远的路,只好耐着性子等。好不容易停好车,换好冰衣进到温泉区,又傻眼了,虽说有四五十个大大小小的温泉池,可每个里面都跟

下汤圆一样,到处是人挤人。好不容易看到一个池子没人,跑过去一看,竟然是个冷泉池。“还有那个小鱼池,等了老半天,也没有一条鱼来咬我,估计人比鱼还多,把它们都吓跑了。”

记者了解到,元旦这几天,汤山颐尚和浦口大吉温泉成了南京旅游市场的“短钱王”,天天人满为患。汤山颐尚温泉度假区1月1日、2日两天,平均每天的接待量高达5000多人。“自驾游客人太多。”有关人士介绍,尽管颐尚二期工程建成开业后,停车场面积是去年同期的三倍,但仍然不够用。

汤山街道旅游咨询中心负责人刘涛告诉记者,不光是颐尚人多,圣泉、锦高等几家也都是如此。小长假每天来汤山泡温泉的游客,



(资料图片)

## 投诉

### 问题电脑成投诉热点

外包装有磨损,问题电脑就不能退,哪有这么“霸王”的规定啊?可是这样的事情就让市民刘先生给遇到了,把元旦节日的好心情都给搅没了。像刘先生这样元旦遇到烦心事的人还不少数,据统计,元旦三天假,南京12315全系统共接到消费者各类信息286件,其中咨询230件、申(投)诉38件、举报12件。

在投诉中,电脑以及互联网服务成为投诉热点。刘先生于2009年12月19日买了一台电脑,可是才用了几天就发现开不了机,请来维修人员上门检测,说有质量问题。因为那几天比较忙,到了1月2日,他带着电脑找到商家退货,可是被商家拒绝了,理由很雷人:因为电脑的外包装磨损得比较厉害,所以不予退货。刘先生表示,在安装时没想到有问题,所以对包装盒“粗鲁”了一些,有的地方撕坏了,可要是因为这个就不给退货,未免也太过分了。但无论如何怎么争辩,都无济于事。没办法,刘先生只好投诉到了12315。

宋女士也因为买电脑的事弄得一肚子气,因为不懂行,她被商家狠狠忽悠了。本想买一台带独立显卡笔记本电脑的宋女士,到珠江路上一家卖场转了一圈,一个工作人员热情地向她推荐了一款电脑,告诉她是独立显卡的,其它的配置也跟宋女士的要求一样。可是交费后,在柜台开验机时发现根本不是独立显卡,宋女士立刻拎着电脑找到了商家,可是对方马上换了一副表情,坚决不肯处理。与刘先生一样,宋女士只好求助12315。按照12315工作流程,有关申(投)诉已按属地管辖的原则分流至所在辖区的工商部门进行处理。

快报记者 孙兰兰

快报记者 陈英