

临近年底,又到了搬家的高峰期。记者采访无锡多家搬家公司发现,最近搬家公司的出车量比平时增加了2成左右。除了生意变好了,搬运工还发现,无锡人为改善居住条件,搬家的次数越来越多,东西却越搬越少,生活条件也越来越好。

10年前连砖头都带走,但现在—— 搬家越来越多 行李越搬越少

大件物品变少了

一台滚筒式洗衣机、42寸液晶彩电、用压缩袋压缩好的蚕丝被和各种衣物以及塞满了书籍和小玩意的整理箱若干个。一周前,家住北塘区的周先生乔迁新居。搬家公司派来了一辆长2米2,宽1米9的2吨厢式车就搬走了他的所有家当。“衣柜、床、空调什么的都留在老房子里了。”周先生告诉记者,他打算把老房子租出去,家电齐全比较好租,新买的家具和电器则早在一周前就由销售商陆续运抵了新房。

而就在10年前,同样居住在北塘区的一对老夫妻因为拆迁搬到了五河新村。搬家公司派来了整整8辆3吨重的搬家车才勉强把他们的东西搬完。不管是老式棕绷床,还是粗笨的五斗橱和衣柜,老夫妻俩都小心翼翼地用四角包裹好,然后让搬家人员搬上了车。而最夸张的是老房子里的砖头、瓦缸等物件,老夫妻俩也舍不得扔,瓦缸要用来腌咸菜,而砖头到市场上卖要1毛钱一块,老夫妻俩把砖头都一一带走,以备将来有不时之需。

“和以前相比,行李越搬越少是无锡人搬家的总趋势。”无锡搬家协会的相关负责人告诉记者,现在无锡大多数市民搬家都只要一辆搬家车就可以搞定,人们的生活条件变好了,老家具一般都不会带到新居里,要么送人,要么索性直接卖给收旧家具的。

搬家变得频繁了

要搬的东西少了,搬家公司的搬家车也变得越来越大。无锡港珠澳搬家公司的经理王畅告诉记者,现在无锡搬家行业已经淘汰了长4米5,宽2米的大型搬家车。现在新增的搬家车都是限载1.5

吨或者2吨的搬家车,一般三四个搬家工一个上午就能完成一次搬家。

而在搬家变得越来越快捷的同时,市民搬家的频率也变高了。王畅告诉记者,10年前,人们视搬家为人生大事,许多人一辈子觉得自己最多也就搬个1次家,搬家一般要翻老黄历选个黄道吉日,讲究一点的亲戚还要赶来送礼。而现在搬家变得越来越稀松平常,有的年轻人可能找个比较空闲的周末就能搬家。而搬家的次数也越来越多,他就遇到过有一户人家在一年内搬了2次家,第一次是搬到了新买的120平方米的商品房,后来住了一段时间觉得房子装修得不合心意,最终搬到了位于马山的一套别墅里。还有人家因为拆迁分了好几套安居房,一年内搬了3次家,第一套房子装修好住了没几天让给了儿子,第二套房子又嫌下水管不好住了一段时间又搬家,一直搬到第三套房子才满意地长期入住。

生活条件变好了

“无锡人搬家的次数变多,说明人们的生活条件也越来越好,对住房的要求越来越高。”无锡搬家协会的相关负责人告诉记者,这两年不少搬家公司的回头客在变多,而市民的居住条件也越来越好,10年前大多数市民的居住面积只有80、90平方米,而现在当年住80、90平方米房子的人都住上了120平方米以上的房子,还有人住上了别墅,可以说搬家公司见证了无锡市民生活的变化,而且是越变越好。而据无锡“一家不动产机构”的不完全统计,2011年前和现在相比,市民选购改善型二手房的比例从购房总数3成不到变成了现在的4成甚至以上,越老越多的市民对住房的要求也在变高,生活条件也越来越好。 唐奕

画说无锡



近日,宜兴市义工联合会组织部分优秀义工来到爱国教育基地张渚红色文化展示馆感受红色文化,接受爱国主义教育。 闵学平 沈华为 摄

财经

“双十一”电商收入颇丰 无锡电商军团销量破10亿

昨日记者从无锡市商务局了解到,在11月11日零时引爆的“双十一”电商节中,无锡电商军团收获颇丰。无锡近350家天猫商城店铺、数千家淘宝卖家、以及分散在京东、苏宁易购、国美网上商城、当当网上的无锡商家总计销售额突破10亿元。

近8亿元,户均销售额突破200万元,红豆网络、目线针织等知名品牌销量均突破千万元,红豆时装突破3500万元,贝贝帕克的童装上线不到半年,11日当天销售额突破600万元。

无锡的独立电商平台也取得佳绩,手机买卖宝、无锡移动商城(139mall)、吉姆时装等网站当日销量均突破600万元,是平时一天的3-4倍。据无锡市最大的物流综合服务商江苏省邮政速递物流有限公司无锡分公司负责人翟顺平介绍,“双十一”当天无锡邮政的业务量激增4-5倍,业务量达到5万多单,加上系统延期处理的单据,到12日才达到高峰。

据淘宝方面的统计数据,11月11日购物狂欢节当天,天猫和淘宝共吸引2.13亿独立用户访问,为淘宝网全网带来191亿元销售额。其中,天猫销售额132亿元,淘宝销售额59亿元。除了天猫商城之外,京东、苏宁易购、国美网上商城、1号店、亚马逊中国、易迅网、当当网也纷纷加入,销售总额突破300亿元,从而使“双十一”购物节成为全球最大的网上购物节。

在11月11日零时引爆的“双十一”电商节中,无锡电商军团收获颇丰。无锡近350家天猫商城店铺、数千家淘宝卖家、以及分散在京东、苏宁易购、国美网上商城、当当网上的无锡商家总计销售额突破10亿元,其中无锡在天猫商城的商家销售额合计接

无锡市电子商务协会秘书长张凌表示,在这场电商大战中,无锡电商军团取得重大成果,1天销售额超过“十一”黄金周期间全市促销金额(8.45亿元)。从TOP100的销售排行榜来看,具有传统供应链优势的企业从事电子商务业务已经是必然趋势,而无锡的高端制造业产业集群优势在今后电商的发展中将日益突出。无锡传统产业借助无锡电商军团化作战,在明年的双十一将会呈现几何级增长的趋势。

匡玺

无锡市崇安区人民法院 变卖财产公告

(2012)崇执督字第 166、167、168 号

本院在执行过程中依法查封了被执行人无锡贵和物资有限公司、无锡创立鑫物资有限公司、无锡乾豪钢铁有限公司的财产,经三次拍卖未能成交。现对上述财产依照《最高人民法院关于人民法院民事执行中拍卖、变卖财产的规定》第二十八条第二款的规定进行变卖,并公告如下:

一、变卖财产:

标的物位置	建筑面积(约)	价格(万元)
1、锦绣商业广场 2-101	627.08m ²	544
2、锦绣商业广场 2-102	500.83m ²	432
3、锦绣商业广场 2-103	498.99m ²	432
4、锦绣商业广场 2-104	498.99m ²	424
5、锦绣商业广场 2-105	498.99m ²	424
6、锦绣商业广场 2-106	498.99m ²	424
7、锦绣商业广场 2-107	498.99m ²	416
8、锦绣商业广场 2-108	524.41m ²	440
9、锦绣商业广场 2-109	634.88m ²	520

注:上述房屋拍卖不含装潢。

二、变卖价格:见上表。应买申请人及买受人所支出的一切费用及相关规费均自行承担。

三、变卖期限:自本公告公布之日起 60 日。

四、应买方式:向本院提交“愿意以(或高于)2012年11月12日(2012)崇执督字第166、167、168号变卖财产公告中所确定的价格和方式购买变卖财产”的书面申请。(申请中必须明确应买申请人的联系方式和通讯地址并附单位工商营业执照或个人身份证复印件)。

五、支付价款期限:应买人应当在执行法院通知缴款之日起十日内将价款汇入本院开户银行内,逾期视为放弃应买。

六、多人应买时的处理:按无锡市中级人民法院关于流拍财产变卖工作细则(试行)办理。

七、本公告刊登同时,原2012年10月24日在《现代快报》、《无锡商报》刊登的变卖公告同时作废。

2012年11月12日

承办部门:无锡市崇安区人民法院司法鉴定办公室

联系人:殷天华

联系电话:0510-82229822

传真电话:0510-82831012

无锡影院近年来遍地开花 为抢“看客”大打价格战

随着今年华谊兄弟影院、金逸影院哥伦布店的开张,目前无锡市的影院数目已经达到了26家。在遍地开花的同时,激烈的竞争也让影院之间打起了价格战。记者在调查中发现,虽然不少影院中大片的标价都在60-80元不等,但包括团购电影票、星期二半价、指定银行卡刷卡打折等优惠措施都让市民可以买到25-40元之间的优惠票。

影院遍地开花竞争激烈

昨日记者从市文广新局获悉,目前无锡的电影院已经达到了26家,除了传统的堰桥影剧院等乡镇电影院、和平电影院等城区老牌影院外,近年来又新增了金逸影院、万达影院、橙天嘉禾电影院等设施豪华的新电影院。与此同时,近年来更是有多家民营影院入驻锡城抢占市场,比如今年新入驻锡城的华谊兄弟影院,属于全国连锁影院,在上海等地都有分店。由于看好无锡市场,这家民营影院在江苏仅在无锡开设了一家分店,并迅速在无锡电影院市场拥有了一席之地。

在市民感受到电影院增多带来便利的同时,各个影院之间的竞争也明显加剧了,无锡一家影院负责人向记者坦言,现在的压力不小。他透露,目前无锡各家影院之间的竞争很激烈,好的电影院一个月的票房能达到200万/月,但差一点的电影院可

只能达到50万的票房,甚至更低。与此同时,每年都在新增的电影院运用的技术也是越来越高级,院线资源越来越丰富,这让一些传统的小型电影院倍感压力。

看电影天天都有半价票

影院变多带来的一个直接效应就是票价普遍拉低。市民王女士几乎每周都要看一场电影。相比前几年电影票动辄70、80元的高价位,王女士发现现在电影票价越来越亲民了,虽说电影院里的标价和之前没啥大变化,但无锡所有的电影院几乎都有团购,通过团购一张原价80元的电影票现在26元就能搞定,还附送一份爆米花。而同样爱看电影的市民周先生也感受到了电影票变便宜的趋势,周先生告诉记者,只要不抢在首映那天,现在大部分热门大片基本都能买到特价票,看个电影基本花30元就能搞定。

目前无锡各个影院为了抢客源都推出了自己的优惠措施,有指定银行卡买电影票半价的、有星期二观影5折的、还有会员日会员专属打折等等,还有影院推出了指定节日免费场、赠送零食等优惠活动,让不少爱看电影的人享受到了实惠。

“低票价是今后影院的普遍趋势”一位业内人士告诉记者,但是仅靠打价格战长期对影院来说并不是最好的办法。现在影院同质化较严重,片源相同、设备相似、技术相近,所以在优惠票价的同时,提升观影服务,走差异化经营才是影院在激烈的竞争中取得不败之地的关键。

唐奕