

# 马年“两头春”新人扎堆结婚 酒店好日子早就被订光

也有一些年轻人在酒吧、自助餐厅举办“非典型婚礼”



今年是马年,又难得地出现了“两头春”(即一年里有两个立春),因此很多人认为今年是“黄金结婚年”。又到了四五月的结婚旺季,现代快报记者调查了解到,南京不少星级酒店2014年的“好日子”早已被全部订光,而婚庆公司今年前3个月的订单也远远超过去年。不过,也有不少年轻新人在面对婚礼时“另辟蹊径”,办起了不讲排场、没有“仪式”的“非典型婚礼”。

现代快报记者 张瑜 王颖菲

“新人”在油菜花丛中“互表爱意”。4月1日,第11届南京婚庆司仪节开幕,41位婚庆司仪代表乘公交车来到浦口,举行了一场“油菜花婚礼秀”,以推广亲近自然、节约低碳的环保婚礼创意  
新华社记者 孙参 摄

## 婚宴市场

### 没涨价,预订很火爆

从去年初开始,高档饭店遭遇“寒冬”,公务消费锐减后,婚宴成为各酒店竞争的主要阵地。

南京某四星酒店的营销负责人表示,在过去的几年,婚宴价格几乎每年都要涨10%左右,但自去年开始,婚宴涨不上去,“今年没涨价,而且各酒店还推出不少优惠,其实就相当于降价了。”

相比往年,今年新人们下手也

都比较早,不少酒店表示,五一期间的婚宴早在去年就已经订光。

中央饭店的营销经理卓先生告诉记者,今年10月的好日子基本上订完,婚宴价格从2399元到3299元不等,价格跟去年相比没有变化。

南京金汇大酒店的一位负责人表示,到现在为止,今年所有的好日子都被订满了,多数客人订的都是2988元的价位。

“不光是星级酒店在拼婚宴,很多普通酒店也在做婚宴,都想从婚宴市场分一杯羹。”南京某酒店的负责人说,星级酒店婚宴即便降价,花费还是相对不低的,但一些普通酒店每桌不到2000元就能吃得不错,这也让一些大酒店感觉到压力。

有业内人士分析说,不少酒店为赢得市场,可能从今年下半年开始打价格战。

## 影楼、婚庆

### 订单比去年明显增加

南京一家婚庆公司的负责人王经理介绍说,今年的婚庆市场比去年好很多,他们的业务比去年同期要多一两成。“去年是无春年,有些人迷信觉得不能结婚,所以扎堆在今年办婚礼。”王经理说,明显感觉今年要忙一些,在3月他们就办了三四十场婚礼。另一家婚庆公司的负责人告诉记者,去年1月到3月他们接了30多单,而今年同期则接了100多单。

与此同时,婚纱影楼在这个春天也忙起来了。“这个季节不冷不

热,春暖花开,外出拍照最合适,我们一个月就有100多个订单。”南京某影楼的摄影师说,再加上大家有双春年的说法,所以今年的订单有所增加。

今年一季度开局,各家婚庆公司都表示生意还不错。采访中,婚庆行业的相关人士告诉记者,相对来说,今年的婚宴价格没涨,但是新人在婚庆布置等方面的花费却明显增加了。南京某婚庆公司一位工作人员表示,今年婚庆档次比去年有所

提高。“新人们一般都参加过不少次婚礼,看多了之后,也不想跟别人重样,对个性化的要求就比较多。”这位工作人员说,新人对创意的要求更多,婚庆价格也水涨船高。“去年多数订1万元的,今年档次提高,基本都是办1.5万到1.7万了。”

新人扎堆办婚礼,婚庆公司是否会趁机涨价?王经理表示,进入5月结婚旺季,由于鲜花价格以及摄像等人工价格的上涨,他们会考虑上调婚庆报价。

## 非典型婚礼

### 选在自助餐厅和酒吧

不过,一些年轻人原本就不喜欢“大操大办”,加上今年的酒店“紧俏”,他们干脆办起了没有“排场”、不讲“规矩”的“非典型婚礼”。

26岁的南京姑娘小顾今年2月刚刚结婚,她的“婚礼”有些与众不同。由于春节酒店婚宴爆满,她干脆选择了南京一家酒吧。

小顾没有请婚庆公司,只是让花店在所有预订的桌上都摆上了精致的白玫瑰;也没有请司仪,开场前,小两口接过话筒,“今天没别的,兄弟姐妹们吃好喝好!”而这场花费三万不到、宴请了五六十名亲朋好友

的“非典型”婚礼,最终收获的效果甚至比他们俩预想的还好。“朋友们狂点赞!”她笑着表示。至于年纪比较大的家人、长辈,他们则是在一家星级酒店预订了几桌酒席,“没什么排场,只是家人聚一聚,喝喝酒,大家也挺高兴的。”

25岁的小夏则打算今年下半年举办婚礼,她的想法和小顾类似,“不办传统婚礼。”最近,她正在联系南京一些酒吧、自助餐厅,决定办一场只有家人和朋友的小型“自助餐婚礼”。一是为省钱,二是因为“不喜欢结婚的各种规矩”。

南京宝莱纳啤酒花园餐厅的顾经理告诉现代快报记者,在他们那儿办婚礼,过去一年最多二三十场,如今已经翻了一倍多。

“后天就有一场,下个月已经订了七八场了。”顾先生表示,其中规模最大的有300多人,还包含演出、灯光、乐队等等;也有不少选择最简单的方式,没什么“仪式”,只是亲友小聚,“我们提供酒水和自助餐,大家一边吃东西,一边围着蜡烛聊着天,也很温馨。”不过顾先生也指出,由于可能影响到普通客人,因此,一般只接朋友的单。

## 楼市

### 上周末,新开盘的江宁、江北楼盘价格涨了不少 进入“银四”,刚需楼盘涨价凶猛

本报讯(记者 马乐乐)“银四”上旬,南京楼市的成交量并没有明显放大,但远郊刚需楼盘的涨价凶猛让人心惊。刚刚过去的这个周末,江北江宁的刚需楼盘上市,价格上涨的步子都不小。

继新城香溢紫郡和朗诗未来街区之后,江北高新区迎来了第三家楼盘的上市。上周末第一次亮相的艾非国际,虽然并非品牌开发商的楼盘,但刚一上市就捅破了区域内的房价天花板。378套房源折前均价达到了10700元/平方米,算上种种优惠后仍然过万,这成为高新区首个单价“破万盘”。由于靠近地铁,楼盘开盘当天迎来了600组买房人参加摇号,开发商称卖出9成。

六合的石林中心城涨价来更是不含糊。去年这家楼盘首次上市,就亮出了8260元/平方米的高价,上周末再次开盘居然高达8898元/平方米,再次创下区

域内的高价,但278套房当天依然卖得所剩无几。

在江宁禄口,刚需盘景枫里外城昨天推出项目的最后240套房。这次均价超过了8000元/平方米,而这家楼盘去年刚上市时还不到7000元/平方米。在江宁麒麟,东郊小镇更换马甲为“银亿东城”后也上涨到11000元/平方米,这家楼盘价格彻底过万。

另外,河西老盘和府奥园也推出了最后一栋住宅房源,28500元/平方米的均价较之前上涨了3500元/平方米。

有业内人士分析,南京楼市刚需的购买力一直比较旺盛,去年以来刚需楼盘房源的持续消耗,导致供应量持续紧张。刚需买房人被迫越买越远,助推了六合、禄口这些区域楼盘的价量齐升,而在多条轨道交通利好即将兑现的背景下,这些区域的楼盘也正在迎来实质性利好。

## 迎青奥

### 风筝嘉年华,孩子们放飞“硕硕”

本报讯(通讯员 葛阔乾 记者 赵丹丹)春天是放风筝的季节,昨天,建邺区政府主办的风筝嘉年华活动在绿博园举行,20多名孩子放飞了印有青奥吉祥物“硕硕”的风筝。

昨天,在绿博园内的广场上,20多名孩子齐聚在一块,给风筝上的青奥吉祥物“硕硕”上色,随后,孩子们给风筝穿上线,一起奔跑,将“硕硕”放上天空。

除了青奥风筝,还有不少奇

特的风筝,其中以下关风筝协会带来的长龙风筝最为引人注目。风筝长60米,龙身部分由80节组成,龙头威猛,口含明珠。下关风筝协会会长金长春介绍,这个风筝全部手工制作,花费了两个多月制成,曾经参加过多次全国比赛,15次获奖。这么长的龙风筝要想放上天也不容易,金长春介绍,平时可以1-2个人放,天气条件不太好时,要四五个人一起上,才能放上天。



两名小朋友亲手制作的青奥吉祥物硕硕风筝 现代快报记者 顾炜 摄

## 南京交管启动 文明交通服务行百场宣传活动

本报讯(通讯员 宁交轩 记者 朱俊俊)昨天上午,南京市公安局交管局在南京市白马公园广场举行“迎青奥”文明交通服务行百场宣传活动启动仪式。启动仪式包括为社区服务团队、学校服务团队、企业服务团队、法律服务团队四个服务团队授旗,交管局“金盾”警官艺术团和电台主持人共同为现场观众开展交通安全文艺演出,交管局警官主持人为现场市民解答交通安全问题和车驾管业务问题,以及汽修专家现场服务。

据了解,今年“迎青奥”文明交通服务行百场宣传活动是在2013年文明交通服务社区行基础上进一步扩大活动范围,文明交通服务宣传活动不仅要走进南京大型社区,还要将服务宣传推广向外延伸,走进南京大中型企

业单位、政府机关、学校等,总数将达到100家。今年的活动主题是“乐做文明交通人 平安出行迎青奥”,活动体现了浓郁的“青奥”元素,多部门倡导广大市民养成“自律、包容、礼让、文明”的现代文明交通理念,争做文明交通人,用良好的交通环境迎接“青奥会”的召开。

南京交管部门负责人介绍,今年的文明交通服务宣传内容更加丰富,市民群众可以享受交警、汽修专家的现场“私人定制”咨询服务,无论你是交管业务咨询还是车驾管业务咨询都可以得到现场交警的热心解答,如果你有汽车保养、维修方面的疑惑,在现场也有汽修专家为您服务,你在看演出的间隙还可以抽空将您的驾驶证换证、审验一起办好。