

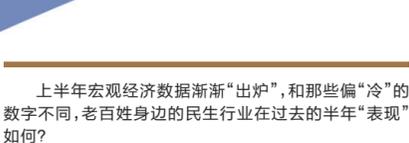
二手房三个月未见签单 高端酒月均卖6瓶

民生经济年中报, 星报带您了解身边的经济



标签二 汽车市场

故事:10万元以内“平价车”惹人爱



上半年宏观经济数据渐渐“出炉”，和那些偏“冷”的数字不同，老百姓身边的民生行业在过去的半年“表现”如何？

通过大量走访、调研，记者发现，一个房地产中介手中已累积十多套房源；在汽车市场，10万元以内的车更“惹人爱”。而在普通的食杂店，高档酒销售还是不给力，一个月平均只能卖6瓶好点的酒……

■ 刘能标 见习记者 施超 记者 丁林 任金如

随着居民生活水平的日益提高，省

城的“有车一族”不断增多。“现在是车价走低的销售淡季，市民可结合自身需求适时出手购车。”吴超告诉记者，展厅里目前有七八种风格各异的车款型，价位从7万元到30万元不等，“其中，10万元以内的‘平价车’最受市民青睐。”

吴超说，从上半年的销售情况来看，1月的汽车市场最为活跃，“单月就卖出了两三百辆。”随后到来的三个月，汽车销量一直居高不下，5月达到另一个市场高峰，6月出现小幅回落。吴超分析认为，其原因主要是由于“五一”小长假和车展促销活动的双重刺激，大大带热了市场人气。

“六七月是传统市场的淡季，促销优

惠也不会少。”谈到下半年的市场走势，吴超满怀信心地说：“11月将有新车型亮相，势必带来一阵购车消费热浪。”

点评:来自车购税部门的数据，上半年合肥市区征税新车超过8万辆，征收税款超过10亿元，均实现两位数增长。上半年合肥市汽车销售实现“连级跳”的背后，还有哪些新鲜看点？合肥市国税局车购税分局工作人员认为，上半年国产汽车在省城市场的表现十分抢眼。“前6月国产汽车销量超过7万辆，同比增长一成多，“仅6月一个月，汽车销量便超过1万辆，市民的购车热情确实高涨。”

标签三 家政服务业

故事:小时工费用涨了两成多

峰近来想出了一个“妙招”：去城中村贴小广告，或者托关系去城郊农村去招人，“这样是能拉到几个人，但由于不适应环境，出门不认识路等新问题又层出不穷。”

与之相对应的是，吴海峰称，家政服务的费用自年初以来，也在上扬。“春节前小时价一般在15~20元。”吴海峰回忆，但春节一过，价格在上调，普遍都在20~25元，半天价(3~4小时)都得100元起步了。

连日来的高温天气，家政人员更为紧张。“天太热，一些家庭卫生原来自己做的，现在都交给了小时工。”

点评:对于人员紧缺，吴海峰称，要迅速加强家政职业教育，从学生阶段培养专业人员，做到行业职业化。

然而，在合肥家政行业打拼多年的徐敏看来，今年上半年，以月嫂等为标志的职业存在虚高价格，“有些公司开出月薪万元来吸引员工。”而此种做法，徐敏分析认为，导致了又一个现象的出现：大量普通家政人员涌向月嫂等高薪职业，造成基本的保洁员等员工的缺失。

点评:当前，合肥已经成为继顺德、青岛之后的中国第三大家电生产基地，一大批家电“明星”企业入驻合肥，并带动小家电等配套企业的蜂拥而至。从事净水行业研究多年的庞亚辉认为，在市场机制相对不规范的小家电市场，接下来标准将成为炙手可热的竞争法宝。

今年3月，由国家标准化管理委员会制定的《饮水机能效限定值及能效等级》逐渐浮出水面，实施后行业将告别高耗能时代。“一旦饮水机纳入国家能效标识管理目录，至少有20%的产品将退出市场。”庞亚辉说。

“还是很热的，尽管比去年晚了大约一个月。”张克胜口中的“热”，说的当然是近来的合肥天气，更是家电市场的销售形势。“今年上半年，小家电的销量高歌猛进，卖到高峰时比去年‘史上最热七月’都要热！”

与家电同时热起来的，是传统夏季家电市场的“宠儿”——空调。“自

故事:小家电和厨房电器“卖得俏”

当高温席卷江淮大地的时候，省城各大家电卖场迎来了一年的市场旺季。昨天下午，记者来到五星电器商城三孝口店，店长张克胜连连感叹家电市场的火爆。

“还是很难办下的二手房贷款，都给二手房市场‘雪上加霜’，龚毅分析。

还是会在坚持走下去，龚毅说，依据多年的从业经验，明年年初市场会有改观。最关键就是看接下来两个月的政策走向，最近新闻上不是说了么，好多地方的楼市政策开始松动，市场一定会活过来，合肥的房价，是不可能降下来的。

标签一 房地产业

故事:积压十几套二手房

活跃在二手房市场一线的中介人员，是最先感知市场冷暖的群体。如果说，2013年适逢新国五条出台窗口期，他们赶上了“开张吃十年”的好光景；那么，当下他们也在忍受二手房熊市中“几个月不开张”的煎熬。

一个月几十万的业绩，现在基本上没有了，在和记者聊天时，合肥安航房地产代理有限公司的总经理龚毅唉声叹气，已经三个月没有签单了，手里积压了十几套房子没有卖出去，而且像他这种情况的中介公司不止一家。

龚毅人行已有十年以上，也算经历过市场的风雨，但他说今年真感受到不一样的寒意。“二、三、四月业绩还算好，进入五月后，已经连续三个月没有签单了。”龚毅说，开始的时候觉得很受不了，但看看现在的市场环境也就释然了，因为并不是他们一家这样。

在合肥，除了非限购区之外，限购区之内的二手房中介公司大多是“惨淡经营”，今年之前，临泉路还密布了几十家大大小小的中介门店，现在只剩下一半不到。观望，老百姓“买涨不买跌”的心理，以及银行很难办下的二手房贷款，都给二手房市场“雪上加霜”，龚毅分析。

今年40岁的李学坤，在省城紫荆新村附近经营着一家食杂店，以销售烟酒为主。昨日下午，李学坤正在搬运白酒瓶。而对于今年上半年白酒的销售，李学坤“有话要说”。

“现在的白酒，百把元和五十元这两个档次的，比较好销。”李学坤称，以古井、迎驾及宣酒、文王等为甚，“这些酒，相比往年来说，销售要快，大概多出15%左右。”然而，相应的，贵一点的高档酒，李学坤表示销售速度明显放缓。“店里也有剑南春、五粮液等高档酒，最高的七八百元，但一个月平均下来只能卖6瓶。”对于这个销量，李学坤估摸着要比往常打对折。

“高档酒也还是有人喝的，但以往购买的用途大多是送礼，现在削弱的那部分就是送礼。”李学坤分析，低档酒的销售上涨，主要是因为生活条件上来了，原先喝二三十元的酒，现在调高标准，选五十一瓶的了，五十的选一百的了。

点评:在经历了近三年的调整后，白酒行业仍未走出低谷，依旧没有转

标签五 白酒业

故事:月均只能销售6瓶好点的酒

今年40岁的李学坤，在省城紫荆新村附近经营着一家食杂店，以销售烟酒为主。昨日下午，李学坤正在搬运白酒瓶。而对于今年上半年白酒的销售，李学坤“有话要说”。

“现在的白酒，百把元和五十元这两个档次的，比较好销。”李学坤称，以古井、迎驾及宣酒、文王等为甚，“这些酒，相比往年来说，销售要快，大概多出15%左右。”然而，相应的，贵一点的高档酒，李学坤表示销售速度明显放缓。“店里也有剑南春、

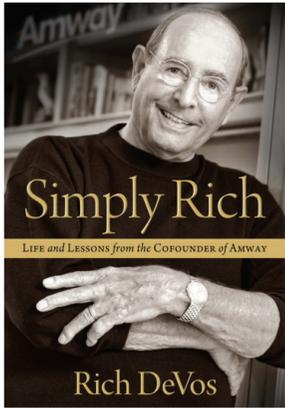
点评:在经历了近三年的调整后，白酒行业仍未走出低谷，依旧没有转

标签六 家装建材业

故事:剩一家店，赔了几年钱

“这一年行情的低迷，让我把之前几年赚的钱都给赔进去了。”经过几年的沉浮，说起今年的市场，作为凯迪亚沙发安徽代理商之一的高云岗经理，更多的是淡然。之前已经开到了6家分店，但是因为今年整体行情不好，所以就只保留了在红星美凯龙的一家店。

作为房地产下游行业的家装、建材行业，今年行情不景气是很正常的，合肥家居卖场是一种“冰火并存”的矛盾状态。一边是经销商叫苦连天，到处是触目惊心的撤店情况，大部分卖场空置率达到20%以上；另一边是各大卖场在更加激烈



安利创办人耄耋之年再出新书 早逝谣言不攻自破

2014年4月，安利公司联合创始人，现年87岁的理查·狄维士又有新书问世。书名为“Simply Rich”(Rich是狄维士的英文名)，由美国西蒙与舒斯特出版社推出，目前该书中文版正在筹备之中。

“Simply Rich”是理查·狄维士继《相信》、《积极人生的十种力量》等之后的第五部个人著作，全书共分三个部分，分别以理查·狄维士最广为人知的演讲作为标题：《行动、态度和氛围》、《销售美国》和《让生命丰盛的人》。书中理查·狄维士分享了自己传奇的人生经历和感悟，以及安利公司另一位创办人杰·温安洛(1924~2004)先生的深厚友谊。理查·狄维士作为美国梦的践行者和推动者，一直致力于通过自己的演讲和著述，传递奋发向上的人生价值和自由企业精神。

2013年秋，微信、微博中曾流传一个段子，声称“安利老板死了，才56岁，吃了一辈子纽崔莱”云云。

据悉，传言中所称安利老板，其实只是安利几个营销人员，而安利全球有数百万营销人员。竞争对手安利百万营销人员中找出几位英年早逝者，造谣称安利老板死了，以此欺骗行业外不知情公众。对此，安利近日又发出严正声明，谴责造谣者，并表示要追究造谣传谣者的法律责任。

安利作为美国杰出的家族企业，于1959年由理查·狄维士和杰·温安洛共同创办。上世纪末，这家公司完成了第一代创办人向第二代管理者的交接班，目前公司由杰·温安洛的大儿子史提夫·温安洛和理查·狄维士的小儿子德·狄维士共同执掌。两人作为美国商界著名知华亲华人士，此前曾多次在美国国会作证，支持给予中国永久最惠国待遇。史提夫·温安洛于2014年夏刚刚卸任美国商会主席，这是他十年间两度担任拥有数百万

会员企业的美国商会主席职务，并在任上两次访华，积极致力于推动中美友好及经贸交流。德·狄维士作为全球直销行业协会联盟的候任主席，曾连续6年出席“中国发展高峰论坛”并致辞，为中国发展出谋划策。

理查·狄维士也是美国著名的演讲家和社会活动家。他曾担任美国直销协会主席，还担任了美国残疾人协会首任主席，并创办了狄维士儿童医院。他曾先后获得10所大学的荣誉博士学位。2005年，安利(中国)十周年庆，已经退休的他再次来到中国，并在安利广州生产基地亲手种下一棵木棉树。

除了安利创始人这个头衔之外，理查·狄维士最满意的称号是奥兰多魔术队的主席。1991年，他买下了该队，并将之经营为美国NBA的一支劲旅。多年来，奥兰多魔术队的主场一直在“安利中心”。

标签七 餐饮业

故事:小餐馆苦撑不过半年

修路、行业不景气……李老板的重庆美食开了才半年，还是选择了关门歇业。位于安徽大市场对面的这家重庆美食店，以前每到中午的时候，来吃农家菜的客人便络绎不绝，而今年因为笼罩在整个行业的“低气压”，来吃饭的过往客户少了很多，水电房租不减，明智的李老板还是选择了关门歇业。

最后几个月，一下午只有一位客人光顾。虽然有着几十年的从业经验，但是回忆着没有客源过去，李老板还是面露忧愁，“那个时候，一个人、两个人为一组进门的客人，我们都会迎上去招呼。这要在以前接大订单的时候，我们肯定是顾不上的。”

以前的旺季，安徽大市场和对面的红星美凯龙的客商比较多的时候，李老板的美食店能接待40多人左右的团队，按500元一桌计算，这样的团队花2000元就能包场，那时候，每个月光是团队餐的收益就能赚上一两万元，还有络绎不绝的散客，生意还算红火。

可今年4月份以来，李老板几乎没有接到过团队餐的预订，而较常见的是，本地熟客组成4~6人的小团体，前来聚餐，散客开销不稳定，利润是一个月不如一个月。“现在的餐饮形势太不乐观了。”李老板摇摇头说，自打公款吃喝减少后，一些有钱的主一下子蒸发了，顾客消费的金额也明显降低，茅台、五粮液等高档白酒压根卖不动。

“一些小门店比我的店面好不了多少，现在做餐饮，成本太高了。”李老板给记者算了一笔账，自己盘下来的这家土菜馆共330㎡，被改造成5个包厢和一个大厅，一个月的固定房租就要16000元，请来的大厨、服务员等10名员工每个月的工资支出22000元，算上采购和水电成本，这个店一个月的固定开销在60000元左右，只够保本经营。

点评:虽然已进入夏季，但是合肥的餐饮业却正在经历寒冷的“冬天”。受中央严控“三公消费”和出台“八项规定”影响，多数餐饮企业的日子只能用“不好过”三个字形容，而唯一能改变现状的除了企业的自救，还是自救。