

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

“您好,这个月24日您就可以来提车了。”昨天上午,记者来到合肥亚夏汽车城福特4S店时,展厅经理吴超夏汽车城福特4S店时,展厅经理吴超

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

标签三 家政服务业

故事:小时工费用涨了两成多

“整体还好,人员难招。”这是昨日下午大海家政负责人吴海峰,对上半年家政服务的集中概括。

整体还好,指的是行业发展有条不紊,但招工难问题依旧很严峻。难到什么程度?吴海峰称,如今80后不愿做家政,而60后年龄大了,上门服务时跑来跑去也不再便捷,因此,员工的范围就锁定在了40多岁的70后。

“一般来说,45岁以上,我们就不建议做了。”吴海峰说。

“就算是70后也不好找了。”吴海峰近来想出了一个“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。”

标签四 家电市场

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!”

与小家电同时热起来的,是传统夏季家电市场的“宠儿”——空调。“自

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。

“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。”

“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。”

“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

“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。”

“现在也出现有找人需要高级的家政人员,包括可以开车,整理材料的,但目前市场上这类专业人员并不多。”

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。

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。

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,李学坤正在搬运酒瓶。而对于今年上半年白酒的销售,李学坤“有话要说”。

“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

“点评:合肥家装建材业未来肯定还会继续洗牌,第一洗去的地灰肯定是作为中间环节的经销商。今年的建材家居卖场生意不好,是涨不起租的,但是经销商并没有因此而好过一点,收入在不断减少,租金占据收入比例仍然在不断上升。卖场扩张不可能放缓,没有40%以上的毛利赚经销商也会减少,未来市场可能变成卖场与工厂合作的自营或者直营。”

“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。”

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,李学坤正在搬运酒瓶。而对于今年上半年白酒的销售,李学坤“有话要说”。

“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

“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

“点评:合肥家装建材业未来肯定还会继续洗牌,第一洗去的地灰肯定是作为中间环节的经销商。今年的建材家居卖场生意不好,是涨不起租的,但是经销商并没有因此而好过一点,收入在不断减少,租金占据收入比例仍然在不断上升。卖场扩张不可能放缓,没有40%以上的毛利赚经销商也会减少,未来市场可能变成卖场与工厂合作的自营或者直营。”

“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。”

“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。”

“现在也出现有找人需要高级的家政人员,包括可以开车,整理材料的,但目前市场上这类专业人员并不多。”

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。

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。

好迹象。酒类专家方刚表示,白酒行业的下行趋势依旧明显且短期内不会改变,另外,五成的二、三线酒企也会因一线品牌的下沉,市场将被大幅度挤压,面临被并购或者倒闭的境遇。资深白酒行业专家肖竹青表示,中国白酒已经进入“L型”底部,但是底部时间会很漫长。

然而,记者梳理近期上市酒企业绩中报发现,近15家白酒上市公司中,半数业绩“预警”,以上市徽酒金种子为例,上半年业绩预减7~9成。在酒企的自救过程中,定制酒成为酒企转型的一个重要方向。

“点评:合肥家装建材业未来肯定还会继续洗牌,第一洗去的地灰肯定是作为中间环节的经销商。今年的建材家居卖场生意不好,是涨不起租的,但是经销商并没有因此而好过一点,收入在不断减少,租金占据收入比例仍然在不断上升。卖场扩张不可能放缓,没有40%以上的毛利赚经销商也会减少,未来市场可能变成卖场与工厂合作的自营或者直营。”

“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。”

“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。”

“现在也出现有找人需要高级的家政人员,包括可以开车,整理材料的,但目前市场上这类专业人员并不多。”

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。

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。

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,李学坤正在搬运酒瓶。而对于今年上半年白酒的销售,李学坤“有话要说”。

“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

“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

“点评:合肥家装建材业未来肯定还会继续洗牌,第一洗去的地灰肯定是作为中间环节的经销商。今年的建材家居卖场生意不好,是涨不起租的,但是经销商并没有因此而好过一点,收入在不断减少,租金占据收入比例仍然在不断上升。卖场扩张不可能放缓,没有40%以上的毛利赚经销商也会减少,未来市场可能变成卖场与工厂合作的自营或者直营。”

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的未来,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。”

“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。”

“现在也出现有找人需要高级的家政人员,包括可以开车,整理材料的,但目前市场上这类专业人员并不多。”

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。

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。