

2012年,我们负重前行

本报记者对话五位省内连锁企业家,聊2012新年愿望

记者 董艳芬 星级记者 宛月琴 文/图

2012年的钟声已经敲响,人们开始思索新的征程。元月7日,安徽省连锁经营协会新年茶话会显得有点“与众不同”,除了总结表彰之外,协会副会长、秘书长何家信给省内5位知名连锁经营企业的负责人出了一道特殊的题目,上演了一把安徽版的“达沃斯”论坛。何家信告诉记者,过去的一年,安徽连锁行业品牌风生水起,整体综合实力不断提升,

已成为当地市场的亮点,为拉动安徽市场、扩大内需起到了重要的作用。协会作为连锁经营企业的“娘家”组织,也很关心企业的“心事”。通过这样的论坛形式,谈谈2011,聊聊2012。而本报记者也受邀与这5位企业家进行一场独家对话。透过这些声音,或许能看到整个安徽经济在过去1年的背影以及未来1年的图景。



最开心的一件事

官伟力:2011年被评为“安徽省著名商标”,企业品牌进一步提升。

张志锋:阜阳商厦整体销售额增长20%,实现年销售15亿元。

杨念恩:2011年12月16日,华夏世贸大厦顺利开业,是集百货商

场、超市、餐饮、商业步行街等为一体的大型城市商业广场,也是皖北地区不多见的城市综合体。

鲁燕:在过去的一年,公司与国内一流咨询管理公司签订合同,制订企业发展3年规划,而一个好

的规划是指导企业未来发展的“宝典”。

陈琼:最开心的一件事,是去年徽商农家福借助国家政策的“东风”,各方面都取得了长足进步,并且收购了合肥一家公司。

最困难的一件事

官伟力:物价在飞涨,黄金也在涨,珠宝首饰也在涨,我们这个行给大家的印象是珠宝商赚了很多钱,事实并非如此。大的经济环境对珠宝业影响也很大。

张志锋:本土企业在发展过程中也面临着这样或那样的难题和困惑,希望政府对本土企业能和招

商过来的外来企业一样重视。

杨念恩:困难还没有大的感受,不过也是希望当地政府少一点“招来女婿变成儿”观念,对本土企业更多一点支持。

鲁燕:2011年是凡人快速扩张的一年,但遭遇“用工荒”、“用工难”问题,管理层有100多人,一线

员工招聘700多人,再加上培训环节,这么大的队伍能够建立并且有效运转,对企业来说着实不易。

陈琼:作为流通行业,受大的经济环境影响,资金流受限在去年表现比较突出。此外,农资人才短缺、农村市场无序竞争等老大难问题也困扰着企业发展。

最期盼的一件事

官伟力:2012年是大家非常期盼的,也曾有过很多传说。对安徽三星地质珠宝来说,这一年,前有“标兵”,后有“追兵”,我们没有“船票”。如果不进步,“标兵”越来越远,“追兵”越来越近。

张志锋:希望在新的一年里企业自身加快发展,政府加快效能建设。

杨念恩:2012年经济还有很多不确定因素,企业要随时关注这些大环境的变化,要巩固发展。华夏集团在2012年主要完善企业功能,建成集团配套的大型物流基地。

鲁燕:2012年是凡人服饰3年规划的头一年,凡人以扩展店面为

主,要让“凡人”的足迹不仅遍布江淮大地,更要走出安徽,在江苏、河南等地生根发芽。

陈琼:2012年依然是充满危机的一年,不过,危机危机,有危也有机,2012年最大的希望是安徽徽商农家福有限公司股份制改制能取得成功。

对话企业家

官伟力 安徽三星地质宝石有限公司董事长

张志锋 安徽省阜阳商厦股份有限公司总经理

杨念恩 安徽华夏集团董事长

鲁燕 安徽凡人商贸有限公司董事长

陈琼 安徽徽商农家福有限公司总经理

价格降了,购房者却纠结如何出手

房价和利率上演“按下葫芦浮起瓢”?

记者 张健 邹传科

百城价格指数显示,合肥房价从10月份以来连续下降,楼市的低迷催生了另类营销方式——降价补差。似乎这一切都预示着购房良机的到来,但不少购房者走访售楼处,最后算出来购房

款还是居高不下。其实,这是新一年房贷利率“惹的祸”。最近,微博上在热议刚刚执行的新房贷利率影响:看起来房价降了,但支付的利息总额却高了。真是房价才下眉头,利率又上心头。

“降价补差”也应选择名企

近期,全国30多个楼盘推出了“降价补差”的销售新举措,而省城合肥瑶海区早在去年10月份就有两家签订了保值协议,年底又有一家加入了“降价补差”的行列。

据悉,楼盘承诺“降价补差”并非今年才有。早在2008年楼市低迷时期,全国就出现过一股“降价补差”潮。对此,安徽房地产研究中心主任刘国生表示,在成交量低迷时,这不失为一种有

效的营销方式。“给购房者信心,让他们放心购房,表明开发商对未来市场的信心,也只有具备实力的开发商才敢这样承诺。”

不过,他提醒购房者,即使开发商推出了这样的促销活

动,但是购房者还是要谨慎选择,“如果房地产公司中途倒闭,或者老板跑路,那么降价补差的承诺就是一纸空文。选择有实力、品牌好的开发商要保险一些。”

房价降利率涨“垫高”总价

省城的上班族刘盼盼看中了一套100平方米的房子,目前每平米6500元,总价65万元,而2011年时,这个小区均价是8000元一个平方。

经过售楼处工作人员的计算,除去首付,刘先生大概要贷款45万元左右,同时按现在首套房贷款利率是在基准利率的基础上上浮10%的标准,20年贷

款下来,刘先生每月要还款3695元,还款总额为88.7万元。而按限购前贷款利率可以享受七折优惠计算,每月还款为2953元,还款总额70.1万元。算

下来,现在买房反而更贵了。

刘先生自己也算了一笔账,他告诉记者,只有房价再降1500元每平方米,才能抵消执行1.1倍基准利率后的贷款成本的增加。

房价和利率“按下葫芦浮起瓢”?

据了解,目前省城多家银行首套房利率水平一般仍需要上浮10%甚至更多。刘国生分析,目前关于首套房房贷利率水平的降低在上海等一线城市已有

传闻,但效果也正在观察,合肥购房者不妨耐心等待一段时间,看看首套房房贷利率水平是否可以回归到基准利率水平。

门负责人认为,两到三次存准率下调,各家银行首套房的利率水平应该可以回到基准利率,能不能享受折扣不好说。“那时候货币政策转向已经成为定局,开发

商的资金链也不会像现在那么紧张,会不会像现在这样继续促销也不好说,说不定那时的情况是,贷款成本降低了,房价却又上涨了,真成了按下葫芦浮起瓢。”

出不出手,看专家怎么说

观点

安徽房地产研究中心主任 刘国生

首套房利率是否调 多关注

年底,一些准备通过商业贷款来购买首套房的购房者不妨关注一下国家和地方政府最新的首套房房贷利率水平的可能调整,一些准备全款购买的首套或二套房的购房者,不妨打听一下意向楼盘对一些大中户型的优惠信息,年底开发企业要回笼一部分资金,因此,这段时间是值得关注的时机。

合肥学院房地产研究所副所长 凌斌

2012年,降价才是硬道理

通过2011年的市场表现,我们也看出来了,房价的理性回归是政策的方向。不管是大幅降价还是大幅涨价,都不是健康的状态。目前合肥降价幅度较小,应该说是“滞涨”,2012年房价仍然不涨,居民收入增长,才能逐渐出现比较合理的状态。

安徽省社会科学院经济所副所长 孔令刚

开发商并不缺钱

虽然现在很多人都把降价的原因归结于开发商撑不住了,但实际上开发企业并不缺钱。所谓的降价,只不过是现在的成交价格比预期的要低,这也是开发企业的一种营销策略。“年底是成交旺季,开发商低价促销也能理解。”