

热潮涌动 动力十足

8户商企“揽金”超1.49亿元

本报讯(记者 李静)刚过去的国庆假期,我市消费市场如火如荼,热潮涌动,活力十足。10月7日,从市商务局发布的2024年国庆黄金周我市大型商贸服务企业情况上了解到,我市国庆黄金周市场货源充裕、价格平稳、购销两旺、秩序井然,所选取的8户商贸服务企业累计销售14916.18万元,比平时的11109.7万元增长了34.3%。

根据国家、省、市有关安排部署,市商务局10月1日至7日启动了生活必需品市场监测系统和重点流通企业

监测系统日报制度,选择了服装百货、大型超市、便利店、家电、餐饮、熟肉制品加工等行业中具有代表性的8户大型商贸服务企业(9个监测点),涉及王府井百货、美特好迎宾店、苏宁电器、唐久超市、六味斋、芙蓉酒楼等,对其国庆黄金周的商品销售额(营业额)、销售热点、客流等情况进行监测。结果显示,我市国庆黄金周市场货源充裕、价格平稳、购销两旺、秩序井然。

为做好节日市场供应,我市各级商务主管部门结合节日消费特点,积

极指导商贸流通企业全力做好以粮、油、肉、蛋、菜、奶等生活必需品为重点的节日市场供应工作,广开渠道,多方组织货源。充足的货源保障了节日市场供应和价格稳定,我市监测的13家重点保供骨干企业,节日期间日均库存量74610吨,同比增长1.4%;销量7580吨,同比基本持平。

各商贸服务企业充分利用节日市场热销契机,增加商品品种,及早备足适销对路的应节应季商品。美特好为迎接外地游客,开辟山西特产专区,拉

动消费;唐久、金虎开展“迎国庆单品促销”活动,食品饮料销售火爆;苏宁电器开展了“国庆钜惠欢乐购”“以旧换新就到苏宁”等系列活动,客流、销售双提升。

节日市场吃、用等刚性消费需求保持稳定增长。美特好迎宾店的销售额同比增长10.6%,比平时增长173%;六味斋销售额同比增长20.2%,比平时增长26.9%;苏宁电器柳北店销售额同比增长142%,比平时增长914%。

10月15日后 停热手续不再办理

本报讯(记者 刘晓亮)供暖期日益临近,我市各供热企业提醒广大市民,今年要办理暂停供热的市民,一定要赶在10月15日前提出申请。他们表示,往年总会遇到一些用户由于得到消息较迟或疏忽大意而导致逾期不能办理的情况,甚至有些“不懂行”的用户,已经正常供热了还问能不能停热。对此,各供热企业从技术和安全角度出发,只能表示,爱莫能助。

那么,为什么逾期就不能办理了呢?市热力集团工作人员解释说,供热准备流程大体是这样的,9月中下旬,他们开始对高温网、一次网进行注水打压,确保“上游”没问题;10月上旬,对用户的庭院管网,也就是人们所说的二级管网注水,确保“中游”没问题;10月中旬启动冷态运行及消缺工作,确保“下游”没问题。10月下旬就开始试供热了。如果用户未能按时办理报停,就意味着家中阀门未关、供暖设备已经注水了,如果此时泄水,不仅是关闭一家一户的阀门,而是要关闭一个单元甚至一栋楼的阀门,整体泄水,这样不但浪费,还会对区域供热系统的平衡造成影响。

正因为此,我市各供热企业从7月起,就陆续开始了今冬的供热报停工作,大多截止于10月15日。因此提醒广大市民,要提前搞清楚自己家归属哪家供热企业,利用一星期左右的时间抓紧办理相关事宜。

志愿者走进社区 讲述革命故事

本报讯(记者 张晓丽)国庆假期,山西师范大学236爱心社的志愿者们走进北营社区,携手社区居民举办剪纸活动,丰富居民文化生活,同时,以PPT形式向居民讲述革命故事,共同回忆革命先烈的爱国精神,以此方式表达对祖国的深情祝福。

活动现场,社区居民热情高涨,积极参与剪纸教学。在志愿者的讲解与指导下,大家纷纷动手,剪出各种精美图案。在爱国故事分享环节,志愿者深情讲述了革命先烈的英勇事迹,并分享了自己最敬仰人物的故事,以及在平凡岗位上作出贡献的人的事迹。活动最后,志愿者们与居民共唱爱国歌曲,激昂的旋律进一步激发了大家的爱国情怀。

志愿服务

记者 贺娟芳



国庆假期,太原火车站站前广场成为我市的重要交通枢纽和窗口地带。10月7日,太原火车站迎来返程客流高峰,市政建管中心在站前广场加派文明志愿服务者,为旅客营造更加便捷和舒适的出行环境。

牛利敏 摄

“以旧换新”政策激活市场

中介支招如何高效出售二手房

随着商品房“以旧换新”政策的落地推进,二手房市场迎来了新的生机。这一政策不仅为市民提供了改善住房的机会,也为房地产市场注入了新的活力。然而,如何高效出售二手房,成为了市民普遍关注的问题。近日,记者采访了部分房地产专家和资深中介,他们给出了一些实用的建议。

在定价方面,从事10年房地产行业经验的专家张鑫认为,要想高效出售二手房,最重要的是要做到精准定价。基于市场调研,合理定价是吸引买家的第一步。他建议卖家深入研究所在小区近期的成交价格,以此为基准上下浮动10%,确保价格具有竞争力,制订出既吸引买家又不失公平的挂牌价。也就是说,卖家可在挂牌价基础上留有一定的议价空间。比如,如果市场评估价为

100万元,挂牌价可以设置为110万元,留出10万元的议价空间,以增加买家的购买意愿。在交易条件上,卖家可以根据买家的需求作出一些合理的调整。比如,如果买家需要时间来出售现有房产,卖家可以提供更长的结算周期。

多渠道曝光也是关键。资深置业顾问李军华特别强调多渠道曝光的重要性。他说,不要局限于一家中介,而是要将房源信息广泛发布到周边5公里内的所有中介门店,甚至考虑线上平台的多渠道推广,以提升房屋的曝光率。

值得一提的是,张鑫和李军华同时提到房屋整洁对于提升买家的购买欲望至关重要。张鑫说,一个干净、有序的居住环境不仅能够给买家留下良好的第一印象,还能让他们更容易想象自己在未来的家中生活的场景。今年

年初,在一次二手房交易中,房主王女士通过彻底清洁房屋、重新粉刷墙壁,并巧妙地摆放了一些植物和装饰画,成功地将一个普通的居住空间转变为一个温馨而吸引人的家。她还将杂乱无章的储物间改造成宽敞明亮的书房,立刻吸引了一位寻求家庭办公室空间的买家。王女士的房屋在上市后仅两周就成功出售,比预期售价高出5%。这个案例充分证明了房屋整洁对于加速房屋销售和提高售价的积极影响。

采访过程中,记者发现,无论是专家还是中介,都强调市场变化对二手房销售的影响。上述人士提出的策略和建议,均基于丰富的市场经验,二手房卖家若能结合这些专业意见,灵活调整自己的销售策略,无疑将大大提高出售二手房的成功率。