

“看房男”突然抽刀架向女房东

省城发生多起“借租房抢劫案件”；警方提醒：看房多留心眼

租房这些事

星报讯(记者 李尚辉)省城不少市民,为了把房子出租出去,便私自在网上发布信息,或张贴小广告。一些犯罪分子,便打着看房的幌子,对房东实施抢劫。近半年来,合肥已连续发生多起这样的案例。

案例一:今年3月8日下午1时许,马鞍山路附近的风和园小区房东余大妈领着一租房男子前去看房,却突遭对方持刀威胁,抢去所有值钱财物后,又威逼说出银行卡密码,担心余大妈告发,男子利用宽胶带对受害人进行了捆绑。

案例二:5月14日下午2时许,在省城长江东大街与东一环交口一居民楼内,女房东小晨(化名)领一男子前来看房。该男子忽然面露凶相,用胶带封住小晨嘴巴,并洗劫全部财物,随后逃之夭夭。

警方提醒:犯罪分子打着看房的幌子实施抢劫,目标是女性房东。因此,市民在留出租房屋信息联系人时,最好隐去性别,并携家人陪同前往看房,而不要单独前往。

想要租房子,却不想租满一个月;出差去外地,却想节省开销;独自去外地旅游,却害怕寂寞。记者近日发现,一种号称专门为“蚁族”提供便利的租房方式——短租房渐渐流行,按一个人、一晚上、一张床来出租,租期可长可短,以一晚起租。“30元一晚,比酒店划算得多”,这种新兴的租房方式,在合肥是否会“水土不服”呢?为此,记者对合肥市的短租房市场进行调查…… 沈兰 记者 祝亮文/图

省城蚁族悄然“恋上”短租房

每人每晚只需30元 价格实惠但存在隐患



短租房内的卧室一角

主要分布在高校周边

记者查询资料得知,“短租房”的概念来自国外,是一个新兴的行业,是将房屋短期出租给客人。

根据网上房东提供的地址,记者来到几户短期租房附近,发现这些短期租房主要分布在高校、医院的附近。

记者来到位于合工大的一户短期租房内,看到房间布置得简单、温馨,上下床铺,房间内

有空调、衣柜、书桌或是梳妆台,并且在客厅都有供人上网的地方,不同于旅店的商业布置,这种布置温馨、舒适。

一晚30元,价格实惠

据了解,对于这种短期租房,主要的顾客为来此旅游的驴友、来此出差的人员、或是来此工作实习的学生。

记者询问了两家短租房的房东,其中一家短租房价格是每个人每晚30元,如果是按照一个

月来出租,价格则可以相对便宜一些,租期超过十天,则每晚按照25元收取房租,若租期为一个月,则租金为700元。

在记者来到的一户短期租房内,发现这是一户四室一厅的普通居民房,其中除了房东自己所住的一间房外,另外三个房间都进行出租,并且每个房间里可以同时住6个人,按照一个人一晚30元的价格来计算,一晚可以有超过500元的房租进账。

短租房存在安全隐患

普通的租房都是房东将房门钥匙交给租用者,而对于这种短期租房而言,租房者是否可以拥有钥匙呢?对于这类问题,房东都说主要由自己保管,而自己有时不在家时,会把钥匙交给租房者代为保管。但是,如果租房者将钥匙复制之后,进了他人的房间或是在退租之后靠着复制的钥匙进入了屋内,该怎么办?

对此,合肥市工商局新闻中心主任李雪松告诉记者,目前对于此类民房还没有监管规定。

资费更透明 选择更自由

中国移动强化客户资费选择权,全球通统一套餐客户突破3500万

2011年5月17日,中国移动在全国范围推出了全球通统一套餐,实现了漫游、长途、市话一个价和全国接听免费的同时,还大幅降低了语音价格水平,增加了数据上网流量,为客户提供了数据业务自由选择

的资费模式,受到了广大客户的欢迎。在短短一年时间内,使用全球通统一套餐的客户已经突破3500万。截至2012年5月17日,全球通统一套餐客户规模已经达到3542万,平均每天都有将近10万个客户成为全

球通统一套餐的新客户。

为了方便客户选择和办理,中国移动除了提供短信(10086)、10086热线、营业厅等多种咨询和办理方式外,2012年5月17日还在网站(www.10086.cn)资费专区栏目

提供语音、流量、数据业务资费的展示和办理。客户足不出户,即可通过登录网站查询各类业务的资费,自由组合自己的资费套餐,这让很多工作繁忙的客户省去了到营业厅咨询和办理业务的繁琐,也为客户

提供了更加灵活、自由的资费选择。

未来,中国移动将不断优化语音、流量、数据业务资费体系,简化资费结构,为客户提供消费更加透明、选择更加自由的资费选择。

伴随着气温的不断升高,空调等制冷产品消费旺季已来临,空调等制冷产品再度受到消费者、商家的关注。为“候”政策时代寻找刺激内需的新形式,苏宁电器联合厂商率先在5月推出空调等制冷产品节能补贴举措,加大新机购买补贴,并推出空调相关服务项目,为2012年制冷节启动做足准备。

综合2012第一季度制冷行业在安徽整体经营数据,尤其重点针对苏宁安徽区域70余家店面,40多亿的销售规模数据分析,对安徽制冷行业的整体状况发表权威性的诠释,就此次“苏宁2012制冷节”各厂商在苏宁的促销及服务活动作以下全面介绍。

刚需力保市场规模递增多重因素促价格趋涨

2011年下半年中国空调等制冷行业市场虽受到补贴政策终止的影响,但全年整体销售规模仍在刚性需求、政策补贴、电子商务新兴渠道、产品更新换代等因素作用下保持稳步增长。苏宁预计,2012中国市场整体销售规模仍将保持增长态势,但整体增速将明显下滑。

“候”政策时代的出路 苏宁电器联合数家制冷品牌工厂率先节能补贴

综上所述,预计2012年中国空调等制冷产品市场整体容量仍保持增长态势,但增速大幅下降,增幅在8%左右,而空调等制冷产品价格受制于企业经营成本和经营战略的考虑,全年将保持较平稳的态势但将小幅上涨。

开仓放“凉”全国市场 苏宁营销“组合拳”赢领2012制冷产品市场

面对2012年空调等制冷产品市场纷繁复杂的内外环境,苏宁2月初即与美的、海尔等家电巨头达成战略合作,明确了未来三年的销售目标及实施战略,对于空调等制冷产品市场,苏宁与各大厂商达成共识,通过大单采购平抑空调等制冷产品价格上涨趋势。同时配合服务升级、渠道拓展等一些列组合拳,苏宁将持续扩大在空调等制冷产品销售领域的领先优势。

大单采购平抑空调等制冷产品价格上涨趋势

2012年伊始,苏宁即根据空调行业白皮书的各项预测果断出手,向美的、海尔、美菱、志高、惠而浦、奥克斯、三菱电机、海信、科龙、松下、大金、三菱重工、新科、长虹、格兰仕等制冷品牌厂商发起大单采购,总采购量450万台,其中定频空调约135万套,占比30%;变频空调约315万套,占比70%。此外,大单采购的约30%,共130万台空调属于特价机型。通过零售渠道大规模的统一采购,平抑价格上涨的趋势,减轻消费者的购买成本。制冷节期间大IP空调将跌破1600元,大IP变频空调跌破2000元,1.5P变频空调跌破1900元,大1.5P变频变频空调跌破2500元,合资1.5P变频变频空调跌破3000元。多款两门冰箱仅售1399,电脑三门冰箱低于1800元,多款对开门三门冰箱低于4000元,同时5月18日-20日期间,美菱在苏宁电

器各大卖场开展排他性团购,5月25日海尔品牌开展专场团购,引爆制冷风暴,我们将让广大消费者在制冷节期间享受一个又一个的惊喜。

定制包销优化结构 渠道拓展扩容市场

2011年,苏宁与三菱重工空调达成连锁渠道独家承销合作,这是继惠而浦、约克、新科等品牌后又一知名品牌与苏宁达成独家承销合作。2012年,苏宁将充分利用与上游厂商的战略合作,加强产品研发合作,为消费者提供更加实惠、更加丰富的产品选择。除实体零售外,苏宁将大力拓展定制化销售,利用“私享家”平台和对公销售渠道,针对政企集团客户、中小企业和家庭用户的差异化需求,进行一对一的定制开发、设计、安装、监理、售后一条龙服务。

多项举措抢滩三四级市场

近几年,针对三四级市场异军

突起,苏宁电器持续开展了“千乡万镇”农村家电消费市场调研活动,对农村市场消费特点和趋势有较深入的了解,结合农村市场的消费水平和特点,2012年苏宁将积极推行服务提升、加强销售渠道建设,积极协助制冷企业掘金三四级市场。

开仓放“凉”全国市场

2012苏宁制冷节在本周拉开帷幕,美的、海尔、美菱、惠而浦、志高、约克、奥克斯、海信、科龙、春兰等数十家主流空调等制冷品牌工厂全程鼎力助阵,开仓放“凉”全国市场。开展大规模的空调等制冷产品促销,联合各品牌厂商推出各项补贴措施,将空调优惠做实做大。购买高能效产品的升级换代补贴,最高享受10%的优惠、电费补贴100-300元不等补贴活动;苏宁空调节活动期间,每周五晚18:00将在核心门店推出空调夜市海量清凉特惠机型,并联合空调厂家推出品牌团购活动,满足消费者购买中对品牌选择的需求,苏宁同步推出购空调5倍积分、价格坐标机型等大力度优惠活动,让利广大消费者。