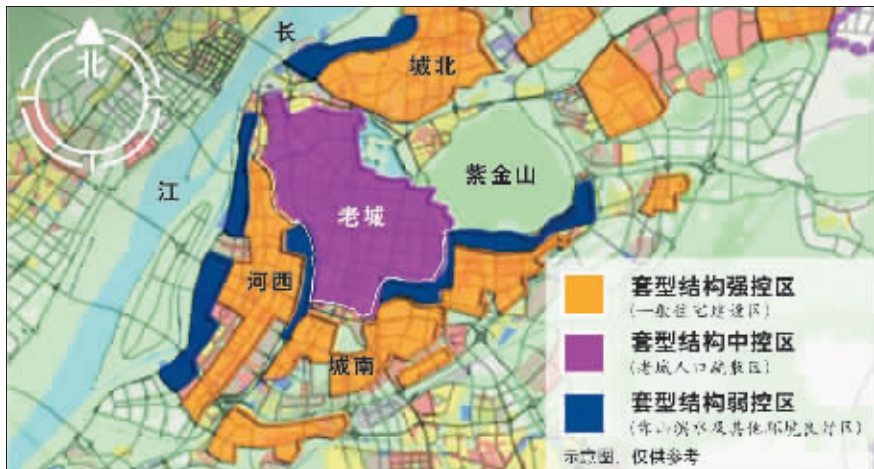


“90m²以下”量化细则初定

强控区 45%、中控区 20%、弱控区 0—20%

“套型 90 平方米以下的户型比例占 70%”,对于国家这一规定,9月28日,南京将之分解为强控、中控、弱控三个区域调控,那这三个区域的控制区比例到底是多少呢?昨天记者获悉,这一比例草案已经拟定:其中强控区 90 平方米套型开发比例为 45%、中控区为 20%、弱控区为 0—20%。



制图 沈明

细则出台后土地“第一拍”底价成交 三家开发商两家放弃竞拍 住宅套型未限定

昨天,南京市国土资源局进行了新政细则实施后的“第一拍”,在三幅地块中,唯一一幅住宅用地三家拍卖时,竟然出人意料地以底价成交。这幅住宅用地为玄武区蒋王庙街住宅地块,实际出让面积为 26217.3 平方米,容积率小于 1.1,建筑高度不得超过 15 米。在南京建设发展报出 7900 万元的拍卖底价后,另外两家竞标者南京栖霞建设和南京金源毫无反应,于是该地被南京建设发展轻松“摘”走。

南京市国土局一名人士对着记者直呼“看不懂”。不过,在拍卖现场的南京栖霞建设的江劲松表示,虽然这块地成交楼面地价仅为 2739 元/平方米,很便宜,但是用地拆迁要由开发商实施拆迁,是块“毛地”,后期的拆迁费用不好估算,他们在报名拿地时,也是想以底价拿地的。按照 9 月 28 日的南京房产新政细则,国土部门要在土地出让合同中注明具体的套型开发比例,即 90 平方米以下究竟占多少比例。对此,国土局人士表示,由于规划部门

进一步的量化细则还没正式出台,并且合同依然是沿用的加注“竞得人应按国家有关规定开发建设”的合同文本。有业内人士分析认为,按照控制区的划分来看,这块地应该是强控区,要以 45% 的 90 平方米以下套型来规定。但是由于紧挨着钟山风景区,强控和弱控的划分线并没有足够说清楚,他个人认为,从该地块 1.1 的容积率来看,做到 45% 的套型在 90 平方米以下的可能性不大,应该是按 20% 以内来控制。 快报记者 尹晓波

强控区楼盘比例一律 45%

由于房产新政细则没有相应地规定出具体楼盘的 90 平方米以下套型开发比例究竟是多少,使得一些开发商在拿地时依然存有顾虑。对此,南京市规划局人士透露说,对进一步的套型结构比例调控目前已经拟定了一份草案。具体为:第一,经济适用房、中低价商品房等政策性住房的套型一律控制在 90 平方米以内;第二,对需要控制套型的楼盘按强、中、弱三类进行控制。

这三类区域的套型结构比例控制要求依次为:弱控区 90 平方米以下套型控制在 0%—20%;属于中控区 90 平方米以下套型控制在 20% 以上;强控区 90 平方米以下套型一律控制在 45%。

对于 0—20% 的弱控区范围怎么衡量,这位人士表示:“现在制定的是草案,没有最后发布执行,可能水岸边上适合盖别墅或类别墅的

地方,控制的(90 平方米以下套型结构)就是‘0’。另外,江宁、六合、浦口等区自己平衡区内 90 平方米以下套型面积,必须达到‘90 平方米以下套型占 70%’的要求。

目前套均面积为 102.6 平方米

现在南京各类住房的套均建筑面积是多少?记者了解到,南京江南八区的政策性住房套均建筑面积为 77.3 平方米,普通商品房套均建筑面积为 134 平方米。江南八区总体的住房套均建筑面积为 102.6 平方米,其中 6 月 1 日之前为 105.8 平方米,6 月 1 日之后为 100 平方米,套均建筑面积总体在 6 月 1 日之后有所下降。

南京市规划局人士透露说,从 2006 年 6 月 1 日到 2007 年 6 月 1 日,按照上述的比例调控要求,这一年度内有 280 万平方米的商品房在比例调控范围之内,套型建筑面积 90 平方米以下约占总开发量的 30% 左右。 快报记者 尹晓波

清江花苑换气问题解决 其他小区想换气 燃管处协调解决

□快报讯(记者 鲍锦东) 近来闹得沸沸扬扬的清江花苑小区用户要求管道液化气转换天然气一事昨日终于有了圆满的结果,南京市燃管处、南京百江、港华的负责人昨日公开表态,搁置矛盾,妥善解决资产问题,扫清障碍,积极推进两气转换。

百江负责人表示,对清江花苑等管道液化气用户转用天然气的要求给予积极支持和配合,保障用户的利益,考虑到合同承担的供气义务,因此百江将等待港华先进入再退出。

南京港华负责人告诉记者,对于最近特别是管道液化气涨价后,部分管道液化气用户希望转换天然气的迫切要求,港华将积极响应,目前正在做其它管道液化气小区的管网、技术的摸底调研,近期还在推进高教新村的转换工作。但港华接收置换是有偿的,会收取数百元转换成本(主要是材料费、配件费),而人工费、管理费等都不收取。

南京市燃管处张兆福处长表示,尽管转换工作还有许多棘手的事需要协调,但两家公司积极的态度为此次风波的平息起了很好的作用。清江花苑问题的解决,也为其它管道液化气小区的置换提供了经验。他表示,其余符合天然气转换条件的管道液化气小区居民如果想转换天然气,可以由业主委员会和物业牵头,征得全体业主的同意后向燃管处提出申请,由他们来负责协调。

《管道液化气突然涨价,天然气置换难上加难》连续报道之④



根据全国乘用车市场联席会的统计数据,上市不到三年,北京现代伊兰特累计销量已突破40万!一款车在如此短的时间里取得如此骄人的业绩,这在过去,简直是天方夜谭式的神话!那么,在这33个月,1001个日日夜夜里,究竟什么才是家轿王牌热销神话的阿拉丁神灯——

- 国际化背景,本土化优势
- 胜在低油耗,赢在强动力
- 从畅销车市,到车市常销
- 偶像派外观,实力派品质
- 紧握产品牌,大打服务牌



故事一:国际化VS本土化

“在韩国的时候,我就对AVANTE(即韩版伊兰特)印象特别好。听韩国朋友讲,这个车世界各地已经卖了300多万辆。后来回国自己买车,我就毫不犹豫地选择了伊兰特……”

——李军 29岁 外企职员 伊兰特1.8MT

李先生是一家外资企业的员工,也是国产伊兰特的第一批车主。他把自己购买伊兰特的理由归结为:“看它的国际背景,爱它的

本土优势”

正如李先生所说,伊兰特是一款在全球市场表现都十分优异的畅销车型。在引进之初,

故事二:低油耗VS强动力

“虽然是1.6L的车,开起来比有些1.8L的

家轿王牌的一千零一夜

——破解伊兰特畅销之谜——



北京现代更针对中国国情对伊兰特进行了相应的改良和提局。仅在发动机和变速箱方面,就做了9项改进,使得伊兰特更加适合中国路况和行车环境,为日后赢得“双实雨”的好口碑打下了基础。

因此,尽管三年来众多车型先后入市,伊兰特依然一骑绝尘。这多世界的品质和价格,加上为出口量身定做的本土化策略,实实在在的做派实实在在地赢得了相当一部分消费者的好感与口碑。



车还带劲!而且还非常省油,我经常跟开其他车的朋友一起出去玩,同样路程同样排量,我掏的油钱肯定是最少的……”

——金雷刚 32岁 公务员 伊兰特1.6L MT

金雷刚是交通局的一位中层干部,和汽车打了十几年交道。他新买的06款伊兰特刚过磨合期,油耗就令其他车的车友羡慕不已。别人向他请教省油的秘诀时,他说:“一方面是对于车的配置、速度和行驶距离把握较好;更主

要的,还得靠车的发动机好。”的确,一款车省不省油,很大程度上取决于发动机的性能。像06款1.6L伊兰特,就配备了代表世界先进技术的CVT发动机,并耗油减少10%—14%的同时,动力输出却更加强劲,动力性能与燃油经济的高度平衡,大大满足了车主需求。这也许就是很多消费者选择伊兰特的一个重要理由吧。

《家轿王牌:揭秘全球销量冠军车型中心及北京汽车销量冠军的秘诀》(续前)

故事三:畅销车VS常销车

“作为一个伊兰特车主,看着越来越多的伊兰特出现在身边,心里的感觉真是特自豪!”

——关超 30岁 私营业主 伊兰特1.6L MT

继05年以176589辆*连续荣获同级车年度销量冠军后,今年1—9月,伊兰特又以127827辆*的优势继续领先,眼看着自己的爱车有了越来越多的“粉丝”,让很多像关超这样的伊兰特车主从心底里感到自豪。

有趣的是,伊兰特不断的蝉联桂冠,还催生了一种“冠军选车法”。那就是:买车就买销量最好的冠军车型。“这和吃饭没饭,谁家人多进谁家是一个道理。”关超曾用一句流行的广告语,道出了很多买车人的心声。

《家轿王牌系列》(四) 北京现代与奇瑞的竞争(续)

(未完待续)

