

南京楼市竞争力排行榜系列报道之八

专家推荐 市民票选 竞争力楼盘

权威认证

多名业内知名景观、规划、设计等专家参与推荐,此次评选的权威性得到强力保证,而同期举行的市民票选,则保证了本次评选的公正性。在综合多种评判标准后,“2008 南京楼市竞争力排行榜”以浩大声势,向年底楼市发起了最强的冲击。由于公正性与权威性双向兼顾,购房者也能够更放心地根据评选结果,选择更适合自己的楼盘。

够实用!

有了新指南选房效率高

“面对诸多楼盘资料,购房者往往要做大量的筛选工作。而竞争力楼盘评选活动能够在第一时间,将具备强竞争力的产品信息传递给购房者,帮助他们进行判断和分析,替购房者提高选房效率,因此这样的活动是对买卖双方都是有益的。”在宣布参加竞争力楼盘评选后,城南一家开发企业营销负责人对本次评选给予很高评价,她认为,从开发商的角度来说,他们在设计产品时,往往会加入自己的想法,希望传达给消费者企业的理念,而通过“2008 南京楼市竞争力排行榜”这样大规模活动的引导,购房者能够对项目有更深入的了解。

“从‘竞争力’的角度,用各种指标来衡量楼盘和企业,这样的活动很实在。”江北一家参加评选的大盘营销负责人认为,本次评选活动对产品品质做了深入挖掘,等于做了一本新购房指南,这是与购房者利益密切相关。目前多个区域楼盘价格都有所下调,购房者在此基础上,结合自己对产品品质的了解,就能够选出适合自己的竞争力楼盘。

够全面!

品质比价格更有说服力

“以前户型有‘一票否决制’,现在老百姓选择面广了,可以‘一票否决’的东西更多了。”谈到年底的竞争力评选,一位开发企业



购房者可以根据评选结果来选房 快报记者 唐伟超 摄

老总也备感压力。他告诉记者,现在虽然房价降低了,但目前市场上真正高性价比的产品还是比较少见。因此,这次评选对他们来说,是一次展示品质的契机。当然,市场买账不买账,还需综合专家评判以及购房者的投票来决定。毕竟,现在购房者只要对户型、外立面、价格、配套等任何一方面不满意,都可能另做选择。

一家代理企业老总透露,根据楼市的反馈看,楼盘一开始降价时,购房者反映最积极,但几轮降价波过后,购房者反倒更挑剔起来。他们在关心价格的同时,也更关注起产品的品质。如果在这个时候,楼盘能够结合“竞争力评选”活动,整合自己的卖点,对自己的销售也能起到一定作用。

够亲民!

一定让购房者多多发言

“看了上期景观、配套等方面专家的介绍,觉得说的很有道理。”读者陈先

生在看了《金楼市》上周五刊登的一些专家针对“竞争力”的点评后,认为自己学到了不少选房子的知识。近期他也逛过几个楼盘,准备买一套改善居住的住房,本来他看中一套沙盘上景观做得不错的楼盘,但后来看到报道才知道,那宣传时不少看上去漂亮的南方树种,很多并不适合南京这种气候条件,因此他准备考察一下再做定夺。

同样认可本次评选活动的邵先生告诉记者,现在楼市价格尚处于不太稳定的阶段,能够通过各种综合评判,告诉老百姓哪些楼盘是有竞争力的,引导他们购买高性价比的楼盘,是目前媒体应该做的事情。当然,他也建议“2008 南京楼市竞争力”评选一定要给更多读者发言的机会,让已购买房子的人说话,这样评出来的楼盘才能确保是有竞争力的,是真正的好楼盘。

快报记者 许延正

[邀您参与]

竞争力楼盘 邀你票选

从“南京楼市竞争力排行榜”各项大奖的设置,再到业界诸多专家点评,以及市民票选活动的开启,本年度最大规模的楼市评比——“2008 南京楼市竞争力”评选活动市场关注度日益攀升。本月底,组委会将公布最后的获奖名单。谁是南京老百姓心中的竞争力企业?谁是南京目前最具竞争力的楼盘等等,都将在激烈的较量中一见分晓。目前,评选的网上投票进入实质操作阶段,读者可以登录网站,为自己认可的楼盘投票,“2008 南京楼市竞争力”评选必将是一场品质的较量,必将是一场品牌的盛宴。

投票登录 www.js.cn,点击“2008 南京楼市竞争力排行榜”进行投票

快报记者 许延正

[奖项设置]

- 十大最具销售竞争力楼盘
- 十大最具品牌竞争力楼盘
- 十大最具产品竞争力楼盘
- 十大最具稀缺资源竞争力楼盘
- 十大最具竞争力高端项目(具体分为别墅类和商业项目类)
- 十大最具竞争力企业
- 圆桌武士荣誉勋章

聚焦“楼市降价综合征”系列报道之六——交付难 一拖几个月,拿房真是难

[投诉回放]

秦先生在位于石婆婆庙的映山菁华一期一次性付款买了一套房,合同约定今年的8月底就该交付了,可时至今日,房子也没有交付。秦先生去了数趟售楼处,那边给他的解释永远是“快了,下个月底”。后来他多方打听了解到,好像是开发商的质检证还没拿到所以一直交付不了。

“合同上有明确约定,90天之内不交房,开发商按照每天总房价的万分之五赔偿业主;如果超过90天业主可以退房,开发商赔偿业主全部房款及银行同期利息。”秦先生说,如果开发商无限期拖延下去,他打算退房但不知是否可行。

记者前往位于隆盛大厦16楼的江苏宏诚置业,偌大的公司工作人员不多,一位负责人在接受记者采访时坦言,房子拖到现在没交付,主要是之前工程进度拖延导致,年初还有大雪导致工程延期,他表示,一切手续都在办理,前段时间质检站已来验收过一次,需要整改,下面还会再验。当记者问既然都已经开始竣工验收了何时能够交付?这位负责人并没给出准确的交付日期,“今年还是明年目前都不好说,但延期交付的责任公司会承担,该赔业主的都会赔偿。”

南京质检站相关人士表示,开发商尚未通过竣工验收通常有以下一些情况:第一质量问题,比如消防未通过验收等;第二,手续不全,比如容积率超标,土地欠款等;第三,工程质量不合格,需要整改,比如外墙保温不过关,裂缝过多等。

[专家支招]

合同约定可退房 开发商难逃赔偿

按照法律规定,如果出现以下八种情况,购房人可提出退房:实测面积与合同约定面积误差绝对值超过3%;开发商逾期交房构成根本违约,即逾期交房达到合同约定的退房

日期;开发商变更规划、设计影响房屋结构形式、户型、空间尺寸、朝向的;开发商预售未取得商品房预售许可证的房屋(故意隐瞒未取得预售许可证的除外);开发商交付的房屋主体结构质量不合格或房屋质量严重影响房屋正常使用的;不能或不能按期办理产权过户的;购房者贷款申请未批准,合同双方付款方式不能协商一致;合同约定的其他退房条件。其中第二条就是关于延期交房的退房条款。

江苏圣典律师事务所主任律师王宏表示,既然合同中已有明确约定,那只要延期一满三个月,退房条件就成立。开发商没有理由不赔偿业主退还房款及银行同期利息,除非开发商有延期交房是由于不可抗力原因导致的证据。至于开发商提出的大雪之类原因能否构成不可抗力有两个条件,第一,在不可抗力发生之后,遭受损失的一方如开发商应该及时通知业主;第二,遭受影响一方还要出具官方的证明,确实是因为大雪影响了施工,符合这两个条件了才能主张不可抗力,显然,映山菁华的开发商没有遭遇不可抗力。

记者注意到,一些楼盘关于延期交房可以退房有约定,而另外一些楼盘在合同中只字未提,对此,王律师特别提醒说,如果开发商迟迟不交房并且给不出交房明确日期,那么业主先要对开发商进行催告,催告随时都可以发出,一定要发,而且催告一定要限定对方一个合理的期限,在履行催告届满时如果开发商仍然不能交房,那么业主可以发出解除合同的通知,向开发商主张一切合理的损失。

快报记者 费婕

■与您互动

独家视角,关注民生,快报《金楼市》聚焦“楼市降价综合征”系列报道关注由降价带来的退房、交付、房贷、质量等深层次问题。

84783545 84783529
84783628 84783615

世茂外滩新城 加推 12 套限时特价房

世茂外滩新城推出限时特惠房的消息披露后,钟情滨江豪宅的买家再度疯狂。不到十天的时间,18套特惠房就被抢购一空。世茂将在近期加推12套特惠房,限时推向市场。

据介绍,世茂本次加推出的特惠房位于4号国际公寓内,面积跨越120-270平方米,户型从两房到四房不等。虽尚未透露具体优惠幅度,但开发商表示,由于是限时特惠,商家会拿出最大优惠幅度,以超高性价比回馈客户。

“目前4号、5号国际公寓全部为现房销售,且推出房源均为精装修房,客户购买即能入住。”世茂外滩新城营销负责人介绍,除价格上的优惠,购买该批房源,业主也能尽快入住世茂豪宅。

一位已经入住世茂的业主对记者说,社区内近60%的绿化率,24-53层的超高层江景住宅,别有一种高度;此外户型设计的精致、第一太平戴维斯物业温馨的服务也令人备感舒适。

[延伸阅读]

作家苏童 “最爱这一湾水景”

以《妻妾成群》蜚声文坛的作家苏童现身世茂外滩新城会所举行的长江文化论坛。早在一年前,苏童就搬进了世茂外滩新城。只因为“喜欢推

窗见长江的感觉和夹江的弧线。”从下关码头到三汊河的下关滨江段,是南京最“金不换”的地方。他理想中的下关是,“清晨杨柳岸晓风残月,傍晚灯火辉煌时人漫步;左手拥抱自然,右手触及繁华。”

“世界四大文明古国均地处水域之畔。尼罗河滋养埃及、两河流域孕育古巴比伦、恒河水穿印度,黄河长江岸的是古中国。城市都因水而生,因水而发展,因水而发达。”南京社科院院长叶南客说,据此下关必是南京画龙点睛之地。

“在跨江发展的背景下,奥体、桥北乃至下关的许多开发商以上海浦东自比,其实不然。南京以长江为轴的空间和时间都更宏大,每一个区域也有自己特色。”南京大学经济学教授高波认为,奥体沿江段是从无到有,以绿化景观为主思路;江北沿江带也是新城建设一部分;而下关是老城区,其滨江段建设更应注重历史文化的保护和高端的定位。

据记者了解,继世茂外滩新城、锋尚国际公寓之后,天正、大发等房企在下关的高端地产项目也已陆续启动。一批高校教授、作家、学者、企业高管、文体明星等都陆续入住下关。正如叶南客所言,无论自然景观、城区面貌或人文氛围,未来3-5年后,下关都是南京最美的地方。

快报记者 杨连双

华光地产 无锡打造顶级产品

无锡银河湾是华光银河湾系列在无锡的首个力作,近期正在推出三期的临湖珍藏别墅。

作为国际花园社区巅峰之作的银河湾,位于无锡市重点规划打造的山水名城、生态城的标志性板块——滨湖板块,拥有无锡最好的山水资源,远眺太湖旖旎山水风光,近赏五里湖俊美景致,同时南侧紧靠全国九大湿地公园之一的长广溪湿地公园。项目建筑形态主要以全湖景整层大户、联排别墅、叠加别墅三种产品为主。银河湾独有的四坡大屋顶、外飘屋檐、砂岩墙裙、艺术浮雕等建筑艺术,放眼无锡高档物业市场,十分罕见。记者在现场看到展示的一套“展开式别墅”(即平层大户型)样板间,其内部空间布局采用跃式构建,3.2米层高,16米开间设计,主、次卧分离布局,采取套房设计,大联体卫生间、衣帽间。餐厅也精心设置了中西分厨。书房更是多面采光。每个房间均设计了步入式观景阳台,前后花园面积都能达到16平方米,而且花园均为下沉式花园。据置业顾问介绍,这类展开式别墅面积从170-180平方米不等,展开式别墅均价9000元,联排别墅均价1.2万元。 费婕

保底回购能为保值打包票? 能否稳赚不赔还得走着瞧!

[现象]

楼市兴起保底回购之风

近日,南京楼市推出保底回购、增值回购计划的楼盘多了起来。多家开发商公开表示,愿意在房屋售出的2-5年后,以高出底价10%-40%的价格回购所售房屋。言下之意,保涨不跌,即便跌

[分析]

关键看开发商资金实力

“但时下的保底回购又与前几年的不同。今年开发商面临的是,前11个月商品房成交量58%的缩水和开发商的集体缺钱。”南京一位开发商表示,虽然有“回购”的合同保障,但不意味着购房者就没有风险了。

该人士分析,一旦房价下跌等各种理由出现,购房者要求开发商回购时,开发商必须有履约的经济实力。如果开发商资金雄厚,保底回购不啻为购房者稳定投

了,房主也能获得10%-40%的稳定收益。

实际上,保底回购在南京早有先例。2004年,顺驰滨江奥城推出“108增值回购计划”;交房时,如果购房者对所购物业的品质不满意,可以在接到入住通知1个月内向开发商提出回购申请,只要在150天内办完产权证和土地证,开发商就将委托顺驰房地产经纪公司按合同总价

资的良好选择;但如果开发商资金经营不善,财务状况不佳甚至破产倒闭,即使购房者能打赢官司,也无法得到有效补偿。此外,有些开发商认为购房者小部分是投资,更多人是为了居住,不可能全部要求回购,但一旦出现购房者大面积要求回购,会对开发商造成很大的资金压力,开发商能否承受或者是否愿意承受,中间也很可能再出现扯皮。

看清合同约定回购条款

在江苏君远律师事务所姜志民律师看来,“保底回购”能否顺利实施,还得看合同中“回购”条款的约定。在一份买卖合同中,保底回购是作为附件生效的合同,所以附件条款至关重要,不排除有些开发商会在其中制定一些限制性条件。此外,一般甲方制定的合同在措辞时都比较讲究,比如对回购条件的设定会相对苛刻,其措辞的不确定会在回购时造成不同的意义衍生,最终没有定论。”律师提醒购房者,在选择保底回购以求资产保值时,也要仔细考察开发商资金背景,并看清回购的合同条款,以保合同能正常履行。

快报记者 杨连双