■上周行情

降价房和低价房卖得好

南京网上房地产数据显示，2月9日至2月15日，全市出现了一批新房，上周共计上市面积1.49万平方米；认购1278套，日均认购183套，各板块认购量均出现了不同程度上涨，持续上扬的行情预示着人们购房热情升温。

上周，全市认购量为13.41万平方米，共1278套，认购面积相比于前周的涨幅在50%以上，已达到了年前楼市热销时水平。江北认购471套住宅，相比前一周涨幅在30%以上，浦口尤其是桥北片区的几家楼盘表现抢眼；江宁上周认购套数为359套，达到了从2008年至今的最高峰；河西上周认购134套，融侨中央花园和金地名京认购情况较好；城北的认购量也出现较大增长，中电·颐和家园上周认购量接近50套。

上周，全市共成交910套房源，日均成交达到130套，各个板块的成交量出现了上升，但除了江北和江宁外，其他板块的成交量仍没有突破百套，而江北的成交比例占全市成交量的40%以上，支撑了整体楼市成交量的上扬。

从上周行情来看，全市认购量已走出了低谷，认购套数大增，已逼近去年11月的最好认购成绩了，而成交量相对认购量来说有一定滞后性，因此暂未出现明显快速上升至高点的趋势，但近几期的成交量也呈现上升势头，预计今后几周内仍会逐渐走高，楼市在近期内表现较好。

快报记者 费婕

本栏目由快报《金楼市》与南京网尚机构联合主办

一批新盘酝酿低价入市

工薪族买房 不妨到尧化门看看

久不见新盘的尧化门将在2009年迎来一波上市小高峰。而楼面价近4000元/平方米的尧化“地王”G47地块遭退地后，“尧化门房价将直冲8000元/平方米”的预言不攻自破。随着全市房价急转直下，该区域房价也在不断调整中，包括赞成、盈嘉在内的一批新盘都在酝酿低价入市。低总价、中小型产品将成为本年度尧化区域的主流。

动向

迎来一波上市小高峰

2008年底，仙林房地产在尧化门的新盘新城邻里抢先开盘。一次性推出5幢房源，均价仅5088元/平方米起。

记者获悉，将在今年4–5月上市销售的赞成·佳邻美居，价格也不会太高，当时的楼面价是2400元/平方米左右。该楼盘营销总监姚波介绍，赞成·佳邻美居最快将于4月开盘，全部多层的设计，得房率更高，但房价却保持平价。

2007年入驻尧化门的盈嘉恒升相关人士透露，盈嘉·前新塘地块也准备今年销售，楼盘定位中端客户。此外，按照国家规定，同样在2007年拍出的后方冲东地块、后方冲西地块以及SK柳塘地块等按理都将在今年进入销售期。

真相

房价降了1000多元

记者现场走访了解到，虽然目前楼盘报价不低，但算上开发商推出的各项折扣，目前尧化门在售楼盘的实际售价约在5000–5500元/平方米左右。而就在2007年下半年，该区域商品房实际成交价一度达到6000–6500元/平方米左右。当时在华光、盈嘉等一批房企拍得地块后，甚至有人士断言两年内尧化门房价将冲8000元/平方米大关。

当地中介机构的历史报价资料也显示，当时尧化门区域次新二手房挂牌价格一度达到6000元/平方米。经过2008年的调整，房主报价也主动下调，最高下调幅度近千元/平方米。若以此为对比，尧化门新旧房价普遍下降了1000元/平方米左右。

未来

低总价小户型成主流

率先开盘的新城邻里户型从66–113平方米不等，最小一套两房户型总价仅30余万元。姚波透露，赞成·佳邻美居户型也是70–100平方米的小两房、小三房，迎合刚性需求。“正因为有了户型控制，房屋总价约40万元–50万元/套。”同样准备年内入市的盈嘉恒升也是小户型专家。

在分析人士眼中，新楼盘把户型做小，也在意料之中。“目前市场留下的是绝对刚需的置业人群，尧化门房价本身是南京主城的价格盆底，进一步以户型控制超低总价，除吸引当地务实居民，也能吸引那些想留在南京、但资金又不那么充裕的外地人群。”

格局

城北楼市三足鼎立

而随着一批尧化门新盘的陆续上市，几乎被楼市所遗忘的新尧新城重新成为人们的热议，城北楼市也有望在今年形成“下关–迈皋桥–尧化门”的三足鼎立格局。

世茂、锋尚、侨鸿、天正、大发等一批房企入驻下关并相继开发出高端产品后，这里逐渐成为人们公认的下一个楼市豪宅板块。迈皋桥则以地铁为贵，受地铁1号线利好，房源也因地铁而一度热卖。今年几家新盘的集中上市，将使尧化门区域房源丰富起来。

“随着尧化门化工企业的迁出以及政府新尧新城的推进，这里会成新兴城市居住区。虽然大势低落，但低房价、小户型、高得房率等利好，还是会吸引一批工薪人士。”姚波表示。 快报记者 杨连双

■楼盘信息

招商依云溪谷 新春迎来开门红

新年伊始，位于城东仙林的高端别墅招商依云溪谷认购三套，迎来新春楼市高端项目的开门红。项目自初四开门后，一直每天保持十组客户以上的来访量，依云溪谷继续延续2008年仙林板块别墅销售冠军的热度。

作为多年荣膺中国房地产上市公司TOP前三甲的招商地产，其在南京开发的第一个别墅甫一面市，就受到热捧。在市场看淡的情况下，低调热销，从第一次开盘当天销售近八成，创下南京高端项目日销售成交新纪录，成为业界探讨的“依云溪谷现象”。2008年别墅销售亚军，2008年仙林别墅销售冠军，数据说明招商地产的品牌得到了客户信任。

春节期间，依云溪谷工地一直一派热火朝天：一方面，各施工单位抓紧施工，工程进度持续高质推进，二期现房实景可亲自体验；另一方面，营销团队春节期间仅休息了4天，就开门接受客户咨询。据了解，二期水岸双拼别墅样板房在年后即将迎接客户，届时预计也会迎来一个客户高峰。

此次招商地产的开门红，有分析人士认为，这种现象究竟属于非典型的个案，还是整体楼市复苏的信号，尚有待观察。不过，从招商地产开盘到持续加推，一直保持良好态势，可以看出，好的品牌，好的产品，不管市况如何，总能走在市场的前面，特别是购买别墅的客户，更是注重别墅的长期保值增值性，选择实力强大的开发商，选择有着二十几年专业别墅开发和管理经验的招商地产让他们更有信心。

仁恒翠竹园 把书展请进社区

2月14日，仁恒翠竹园会所二楼的阅览室，一场“中小学辅导书暨畅销书展”正式举行。现场来自小区内的几十名业主带着子女们挑着自己需要的图书。据仁恒置地副总经理厉方宏介绍，之所以携手大众书局举办这样的活动，主要考虑是方便业主，新春伊始，恰逢开学季，很多家长不知道给孩子买什么样的辅导书比较合适。仁恒适时了解业主的需求，联合大众书局，送好书走进社区。

“中小学辅导书暨畅销书展”中展出的所有图书都是8.5折优惠，而这一优惠在大众书局现场只有会员才可以享受。据了解，两天书展的时间共吸引了仁恒500多组业主参与，共销售了350多册图书。上周末两天的时间取得了优异的销售业绩。

2009年是仁恒置地深耕南京的第15个年头。今年仁恒将特别推出“09客户年”活动，分阶段、分形式地关怀和感恩业主。