

南京买房人 涌进春交会



开幕一个小时内,就有约1.1万人进场

现场

规模大·人气足·活动多

2009年春季房地产商品交易会(春交会)昨天在南京国际博览中心开幕。虽然展会地点转移奥体,但进场人数却超过以往任何一年。据春交会组委会统计,仅开幕一个小时内,就有约1.1万人进场,超出去年同期进场人数的一倍。

本届春交会的规模也创历史之最。共有123家企业参展,其中房地产开发企业66家,参展楼盘101家。另有房产中介机构9家,家居建材企业30家,汽车企业11家和其他企业7家。由于规模巨大,展会分A、B两个展厅,A展厅为江南八区楼盘展厅,B展厅为江宁、江北组团和家

居建材、汽车、中介的展厅。展会现场不乏大盘名盘。本土品牌地产企业栖霞、银城、亚东、建发、苏宁环球、苏宁银河等,以及国内品牌地产商万科、中海、金地、万达等悉数亮相。其中在售楼盘79个,还有将于年内开盘销售的新楼盘22个。

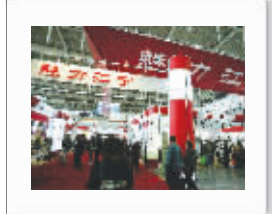
与历届展会不同的是,本届春交会上,专门开辟了由南京市政府牵头的购房优惠券发放通道。据了解,4天展会上将有价值2.4亿元、共4万套购房优惠券发放给市民。南京房管局产权市场处副处长曾新骏介绍,购房券得到了参展开发商的积极响应,共有40家企业的51

观察

观察1 “两江”组团占据半边天

本届春交会的一大亮点就是,江宁、江北两大板块以组团的形式参展。昨天在展会现场,记者一睹了“两江”板块的阵容,加起来足足占了展会场地的半边天下,所展示的形式和内容也各有特色。

走进B厅A区,首先映入人眼帘的是以“一苇渡江江北新城”的江北组团的规划展,国画般的图片风格,从交通到配套的规划信息,从中不难看出江北当前“运作区域”的方向。从江北组团参展的10多家楼盘的展位布置来看,除了苏宁地产是在集团公



江宁展区



江北展区



选家之旅

观察2 房价涨了,售楼小姐了

冲着2.4亿元购房券的重磅优惠,不少购房者充满希望地奔赴春交会。不过和记者一样,问过了各家楼盘的销售单价和优惠幅度后,多少有些讶异:怎么优惠不多,价格却涨了一大截?

犹记得去年底天润城团购的时候,3090元/平方米的价格足足喊了一个月,但春交会现场展示房源均价为4100元/平方米。“有优惠吗?”“这是优惠后的价格。”

观察3

投资型产品 少有人问津

展会上也吸引了不少外地来南京推广的投资型项目。记者刚走出地铁口,就被一群发传单的人围住了,散发的基本都是这类投资产品的宣传页。从地铁出口走到展厅,记者手中已塞满了这种小单页。这中间有句容、宿迁的一些商业项目,有盼阳度假区、山东威海度假区的度假小公寓。和记者一样,许多观展的人要对于发单人员的吆喝不理不睬,要么看了一眼之后就扔到一边。一对中年夫妇还开玩笑说:“在南京的房子都没买好,还跑到你那儿去买呢?”

观察4

定制式新盘现场受关注

在本次亮相的南京几个新盘之中,银城聚锦园项目赚了人气,这主要源于该楼盘本次在南京首推一种全新的住宅开发模式——个性化定制服务。

记者从现场销售人员口中获悉,所谓个性化定制服务就是在购房阶段,先由开发提供几种基本的户型,购房者可根据自身家庭结构和生活方式,在此基础上调整,定制住宅个性化方案。同时,开发商还联合旗下全资子公司银城装饰公司,为客户提供一对一装修定制服务。在户型功能定制和装修服务定

观察4 定制式新盘现场受关注

制都确定了之后,开发商才开始施工建造。

同在现场参观的一位业内人士表示,这种定制服务在南京一些高端别墅项目也有过尝试,比如山河水、锋尚国际公寓等,都有定制式产品推出,但在公寓项目中推出在南京还是首例。“由于本身数量就少,对于金字塔顶端的客户是可以提供这种个性化服务,但对于普通公寓项目,这种模式要广泛推广有点不现实,因为这会导致项目开发周期和难度双双增加。”他分析说。



购房消费券吸引了众多市民 本版摄影 快报记者 顾炜

声音

购房心态一二三

想买但还在观望

“房价没降,购房券即便便宜几千块,房价却涨了三五万元。比去年价格要高。”张先生夫妇住在单位分的房改房里,10年前用十几万在中山路又买了一套房,前年以70万元出手了,准备换一套大房子给儿子结婚。

“不可否认钱放在银行里会缩水,买了房子,才能增值。但房价太高,还是超出了我的承受能力。”房价没有达到心理价位,张先生夫妇准备继续观望。

打算回乡买房了

李先生2003年毕业于东南大学土木工程系。目前在一家桥梁建筑单位工作,月薪在6000元左右。记者在地铁上遇到他时,他正犹豫要不要回家乡山东淄博,那里好地段的房子才3000元/平方米,价格便宜,适合生活。

“我的收入水平在同龄人中不算低,但拿出15万-20万做首付,每月还一两千月供,生活质量就会下降。再考虑以后结婚,养育小孩,前景就非常不乐观了。如果房价还是目前水平,打算回

家乡买了,那里房价只有这里的一半甚至三分之一。”

来看看好房换购

牛女士和先生是某国有企业的内退职工。她坦言,一个人的退休金只有500元,先生多一些,但两人之和也只有1000多元。几十年来他们存了20多万元,目前一家三口住在40多平方米的房改房里,小孩还有两年就大学毕业了,不能总是窝在小房子里,听说展会现场有“旧房换新房”的活动,就来看看。

想选一处养老房

“去年看了大半年,没有找到理想中的房子。想不到今天在展会上看到了几个意外。”刘先生是杭州某高校的教授,儿子在南京管理着一家上百人的公司。去年刘先生和夫人来到南京。他的愿望很简单,买一处养老的房子,周末能接待儿孙到访,享天伦之乐。刘先生描述,去年有几家楼盘让他心动,但是夫人对区位都不太满意,于是就拖了下来,目前仍租住在玉兰山庄。

春交会 重头活动

4月17日 中国房地产高峰论坛

时间:9:00—12:00
地点:金陵会议中心
内容:将邀请国内著名经济专家学者、业内知名人士、开发企业经理等,共同探讨未来五年中国房地产业发展趋势及市场地位等相关话题。

商业地产专题研讨会

时间:14:00—17:00
地点:金陵会议中心 子厅

内容:将邀请国内商业地产行业专家、开发企业老总等业内人士,共同探讨新形势下商业地产的危机,为南京商业地产提供新的见解与发展方向。

4月18日 南京房价看涨还是看跌?

时间:14:00—14:30
地点:春交会现场 365直播间

内容:2009年大家该不该买房?关键在于南京房价看涨还是看跌?业内专家与大家共同探讨南京房价的未来走势!

快报记者 杨连双

给出一个金点子 免租一个好铺子

“明发外滩中心青年创业投资计划”火热进行中

有创业梦想,却无创业资金?有好点子,却无人识?那就赶快加入“明发外滩中心青年创业投资计划”吧!

提交创业计划书,即有机会赢得明发集团提供的第一桶金:
5000元创业补贴+50000元免息商业贷款+购房优惠(最高达45000元);更可免租明发外滩中心约租金抵租,与明发集团共赢资金之旅!

“金”不可失,失不再来!还等什么?赶快行动吧!
报名截止日期4月30日,详情请咨询明发外滩中心售楼处。
敬请移步至春季房展会现场【A46明发项目展位】

明发外滩中心同期盛推推出 收管租金旺铺,仅6580元/月起。
住家的价格,商铺的收益,火爆限量预定中,包租5年,准现房以租养铺,5年获利40%。

明发外滩中心
700亿江北造城计划,外滩生活中心应势而上
100亿市级商业副中心,地价租金双重增值
江北核心商业区,填补商业配套空白
吃喝玩乐购,全方位满足客群需求
江北商业先行者,绝佳性价比

财富热线: 025-58575588 025-58575599
外滩地址: 南京长江大桥北堡公园滨江大道1号 | 开发商: 明发集团 | 全程营销: 豪斯(中国)地产机构
房销号: 06001

多一房,多出许多享受

房子不一定越转越贵,但一定要为自己和家人留出足够的空间。除了客厅、餐厅和卧室,我们希望能有更多的发挥余地。

多一房,既可作为安静的书房,也可作为孩子们游戏的游乐园。居住的幸福,需要自己来安排。

少量臻藏精品大户型房源优惠热销中

实力品牌:红太阳地产实力铸就,传承“旭日”品质,八载精品礼献南京。
优越区位:大樑北岸,毗邻地铁三号线滨江站,规划中长江隧道,四五桥。
臻善配套:北京东路小学分校,双语幼儿园,多功能会所等生活配套齐备。

完美规划:国际尖端规划理念,建筑布局与园林景致互融共生,相得益彰。
优越区位:大樑北岸,毗邻地铁三号线滨江站,规划中长江隧道,四五桥。
臻善配套:55万平商业新都会,国际3DUIVIM K&L规划,至尚生活平台。

Tel:025-58496666/58498999 Add:南京市大桥北路69号(大桥北路和柳州路交汇处西南角)

投资商:弘阳集团·开发商:红太阳地产·建筑设计:南京金海设计工程有限公司·规划设计:美国GWA公司·景观设计:贝尔高林(香港)有限公司·http://www.njupr.com