

21家楼盘争赶“金九”上市

房源供应量有所不足,楼市“量跌价升”要来临?

“要赶上‘金九银十’这一拨开盘卖房。”在对年底楼市诸多不确定因素的担忧下,多家开发商表示将在九月份上市卖房。相关统计显示,目前明确在9月份开盘的楼盘已达到21家。不过,由于上市房源量有限,业内认为近期楼市将出现“量跌价升”现象。

开盘前,房价“打死也不说”

据统计,截止到昨天,已有21家楼盘明确在9月份推房上市,涉及多个板块。比如城东的钟山晶典、城南的雅居乐和万科金色里程、城北的大发凯鸿隼府、河西的乾和福邸

和宋都美域、江宁的怡湖华庭、仙林的学仕风华苑、江北的海德北岸等楼盘。

对于房价,不少开发商依然三缄其口,但高房价的预期却是“谁都想”。以万科金色里程为例,售楼处对前来咨询的买房人始终不肯松口;今年不断提价的雅居乐楼盘,9月份也将推新房,已有消息传出将继续涨价;以“贾君鹏”炒作的河西宋都美域也不肯透露具体房价……

有业内人士表示,这些开发商的意图很明显,就是要试探买房人对于楼盘价格的承受能力,并且不断造势蓄水,其实这样只会引起买房人的反感情绪。目前江苏省酝酿的房价备案制度,就是要让开发商提前向买房人公布房价,而不再是“遮遮掩掩、羞于见人”。

可售房源“跌”至2.6万套

这21家楼盘上市的房源量多不多呢?以正常一个楼盘一批次上市200多套新房推算,总房源量不会超过5000套。南京网上房地产公开数据显示,今年以来,南京市新上市的住宅房源量为3.2万多套,其中8月份的上市住宅套数为4560套,平均每个月仅4000多套。南京中原地产市场研究总监张君说,7月份一个月的成交量就超过了9000套,南京楼市正处于一个“供不应求”的局面,开发商手上的余房不断被消化,可售房源量已从最高峰的5万多套“跌”到了2.6万套左右。

下一步楼市或将“量跌价升”

“如果供应不足,九十月

份的成交量肯定会下滑。”南京房地产开发建设促进会秘书长张辉说,反过来看,买房的需求持续不跌的话,那房价肯定会继续保持上扬的一个趋势。

张辉以此判断说,从这个层面而言,下一步楼市将步入“量跌价升”的一个周期,而开发商的心态肯定是:既然供应量不够,那必然是追求高房价,而不是追求快速卖房。

也有地产人士认为,现在南京的房价已经处于一个阶段性高位,普通的购房者已经出现了观望迹象,市场更多的是靠“恐慌消费和有钱人”支撑,而二套房贷的收紧消息,也将制约部分买房人的购房冲动,市场成交量下跌是看得见的。

快报记者 尹晓波

茶文化节收集展品 高价收购老茶叶老茶具

快报讯(记者 王冕)如果家中有老茶叶,或是有闲置老茶具的市民注意了,千万不要随意就将这些东西丢弃,说不定,它们还能给你带来一笔小小的财富。昨天,秦淮区茶文化节上,传出了一则“高价收购老茶叶、老茶具”的消息。

昨天上午,福建安溪茶叶协会江苏分会在宁成立,借此拉开了秦淮区茶文化节的序幕,秦淮区委副书记、区长均到场祝贺。据了解,此次茶文化节的一个主题,是秦淮区将与以出产上等铁观音著称的福建安溪县政府联手,将茶文化引入秦淮区旅游经济。在会上,刚上

任的安溪茶叶协会江苏分会会长吴文生宣布了一个消息:“如果南京市民家中藏有老茶叶、老茶具的,并且愿意提供出来,我们将高价收购。”

吴文生会长告诉记者,之所以有这样的想法,是因为协会将在南京筹办一个茶叶、茶具展览,“上等铁观音也像普洱茶一样,越陈越值钱,而老茶具也是越老越有品位。”吴会长说,不少市民虽然家有“珍宝”,但却不知道它们的价值,“我们希望通过这样的方式,收集这些散落民间的茶文化珍品,好让更多的市民了解茶文化。”

“双层船”避免危险品泄漏

快报讯(通讯员 罗超 记者 毛丽萍)长江南京段是南京市重要的饮用水源地,同时也是化学危险品重要运输线。数据显示,去年南京港危化品运输量就超过3000万吨,如何确保运输安全、避免污染显得尤为重要。昨天,记者从市航运管理处获悉,危险品运输南京正在推广“双层船”,这样即便船舶在航行过程中发生碰撞,也可有效避免危险品泄漏事故发生。

南京港是目前中国内河危化品运量最大的港口之一,今年的危化品吞吐量将达到

4000万吨,接近全省总量的一半。今年起,南京扬子石化——巴斯夫有限责任公司宣布,今后该公司所有危险品货物运输一律选用“双层船”,较之普通船舶,这种船舶为双底双层,即便发生碰撞事故导致外层破损后,因为有“内胆”保护,也会有效避免危险品泄漏的发生。市航运管理处负责人介绍,目前南京越来越多的化工企业选用“双层船”,而要求建造“双层船”的运输企业也越来越多,为此,他们正引导南京危险品运输推广“双层船”,并给予“双层船”运输业主优惠政策。

灰尘漫天“撒土车”被罚两千

快报讯(通讯员 胡新华 记者 李蓓超)“我们是河西通江路附近的居民,这里在违规施工,路面被污染得不能看了!”昨天上午9点多,建邺区城管部门指挥中心值班人员接到家住河西月牙花园附近的多位市民举报。

居民所举报的工地,位于河西的通江路和燕山路交汇处。建邺区城管执法人员驱车赶到现场,隐约看见空中弥漫的灰尘,马路两侧的行人只好掩鼻快速通过。执法人员循着路面车辆抛洒后留下的痕迹和泥块,很快找到正在违章操作

的施工现场,场地入口处的路面已被严重污染。几名执法人员当即叫停其中一辆正在卸土的车辆,驾驶员跳下车准备往工地内躲避,被执法人员拦住。面对执法队员,男子不停地说:“马上就搞。”

经过调查,这个工地的运土车辆虽然手续齐全,但未对运土车辆的车身和车轮进行清扫、冲洗和保洁,造成附近的几条道路污染,最长路段足有500米。城管部门对该工地负责人批评教育后,责令施工方对污染的路面进行洒水清扫保洁,并罚款2000元。



露把脸

8月25日,戴着京剧脸谱的小朋友们正在表演节目《京剧娃娃》。当日,参加全国少年儿童迎国庆大型文艺汇演、获得文化部表演金奖的南京春江幼儿园的24位小朋友载誉归来,他们在全国人民面前展现了南京小朋友的风采,着实露了把脸。

快报记者 洪波 摄

14所高校节水省下3个玄武湖

快报讯(通讯员 朱允强 记者 张星 鲍铭东)近日又有16个小区通过了“节水型小区”考核验收,已报请江苏省建设厅批准。在昨天举行的南京市创建国家级节水型社会中期评估工作汇报会上,南京市水利局有关负责人介绍,现已组织创建了南京大学、河海大学等14所省级节水型高校,聚福园等32个节水型社

区,南京水利科学研究院等68家节水型企业和单位。

据介绍,南京市是全国高等院校较为密集的地区之一,普通高校有41所,在校学生超过67万人,人数众多,用水集中。已经创建的14所省级节水型高校,平均每人每天用水量不超过210升,总节水量超过1200万立方米,相当于3个玄武湖。而此次通过南京

市验收的节水型小区包括曙光里小区、春天家园小区、风光里小区、康安里小区、金粟佳园小区、达来公寓小区、水榭华亭小区、聚宝园小区、一品嘉园小区、华静家园小区、杏花苑小区、欣芝园小区、星河翠庭小区、宝船听涛小区、仙霞公寓小区、碧瑰园小区等16个。

在“节水型小区”考核验

收中也发现了一些问题,如个别小区仍在直接用皮管接自来水喷洒绿化,考虑节水应采用移动式喷头或微喷,大多数小区还没有对雨水进行收集利用等。

据悉,南京市是在2006年10月被列入新一批全国节水型社会建设试点地区,2008年2月,江苏省政府批准《南京市节水型社会建设规划》。

防止煤气中毒 A.O.史密斯研发更安全的燃气热水器

燃气中毒时有发生,燃气热水器的安全更受关注,美国热水器巨头A.O.史密斯推出更高安全等级的E型恒温快速燃气热水器,其蕴含的CO(一氧化碳)安全防护系统,集监控报警、断气清扫、排废保护于一身,可解除环境中CO危害

的后顾之忧,更受到人们的青睐。

一氧化碳无色、无味 是危险的隐形杀手

燃气热水器需要保养维护,燃烧器上积碳或烟道堵塞,会导致CO浓度超标。冬天不少家庭洗澡时关闭门窗,空气不流通,热水器燃

烧不完全会导致室内CO浓度升高,一旦无色无味的CO超标,人就会中毒,造成严重后果。

燃气热水器加装安全防护系统

A.O.史密斯CO安全防护系统,通过实时监测CO浓度,与主

机双向联动。一旦CO浓度达到危险值时,热水器声光报警,主机即时切断热水器气阀,排风装置高速清扫废气,正可谓监控报警、断气清扫、排废气保护一气呵成。据悉,A.O.史密斯CO安全防护系统已率先获得国家发明专利

(专利号:ZL 200610097939.X),更能真正确保您和家人的安全。

此外,该机还拥有“智能双宽频恒温系统”,通过高、低功率智能控制实现水温恒定,可消除冬天水不热、夏天水太烫、水温忽冷忽热的烦恼。



玉桥腾飞十年系列报道二

登玉桥,小天下一——玉桥十年黄金路

玉桥市场,历经10年黄金路,发展观念始终超前。

如今的玉桥,占据商圈核心区域,经营面积近60000平米。

十年来拿奖如拾草芥,先后获得“中国商业名牌企业”、“江苏省文明市场”、“江苏省购物放心专业市场”、“江苏省样板市场”、“江苏省服务质量奖”、“南京市服务质量奖”等荣誉称号。

有人说玉桥市场风水好,有人说玉桥市场硬件条件好,有人说玉桥市场地理位置好,其实玉桥最好的就是管理者的经营理念。“进了玉桥门,就是一家人”——每个玉桥的店主都知道玉桥有这样一句话,对待经营者玉桥能亲商扶商,成功者从玉桥市场这个平台走出去做大做强,品牌代理商涌入玉桥市场扎根发展,很多投资

者感叹道:“玉桥市场真是一铺难求啊!”玉桥十年,在同行业中创造了众多的第一,第一个通过ISO 9001:2000质量管理体系认证,第一个开展“先行赔付”和“不满意退换货”,第一个举行“40万元爱心现金券”免费赠送活动。通过报纸、杂志、网络等媒体的宣传报道,玉桥市场的知名度已经由南京地区辐射到周边县市,由传统零售

型市场向批零兼营型市场转变。

玉桥不满足于现状,顺应时势做出变化,进行资源整合、兼容、创新。

玉桥人依靠政策支持,优越的地理位置和可供开发的土地资源,巨大的知名度和美誉度,领先同行的成功市场运作和实践经验,管理团队和凝聚力、开拓能力和决策能力,员工队伍的执行力造就了玉桥三期,以

作为目前一、二期传统市场的补充,升级。

占地40000多平米的玉桥三期,以品牌商品展示与交易中心,SOHO商务以及相应的物流、仓储、信息工程配套作为市场拓展和功能创新的总体设想,营造南京区域总部的概念,强调只能加强不能削弱、二期的经营观点,绝不扩大和复制传统的一、二期市场,在一二期经营氛围良好的基

础上,以产权SOHO商务为卖点,形成品牌商品展示与交易中心的热租,使玉桥一、二、三期成为一个商业集群,达到市场整体提档升级的目的。同时进行产业链和价值链的流程再造,形成玉桥独特的核心竞争力和可持续发展的能力,成为现代商贸流通业的龙头。

玉桥的商业帝国版图就此拼接完成,会当凌绝顶,一览众山小。