

江宁 21 世纪国际公寓楼盘刚刚喊出 2.3 万元 /m<sup>2</sup> 的天价,昨天江宁另一家楼盘又出“小道消息”,说要开价 3 万元 /m<sup>2</sup>。对此,一些买房人极度反感:“现在打压高房价的声音这么严厉,开发商还敢瞎喊价!”不过,记者调查发现,这家楼盘并未承认这一价格,倒是反问记者“开多少价位合适”。

□快报记者 尹晓波

传言江宁一楼盘开价3万,记者去打听,售楼处居然反问“你觉得开多少合适”

# 楼市“小道消息”,到底谁造的?



## 售楼处反问“你觉得开价多少合适”

南京某房地产网站昨天公布的“一周小道消息”称:“江宁一新盘翠屏紫气云谷,传出花园洋房开价 3 万元 /m<sup>2</sup> 的消息。楼盘位于将军山景区内,总建筑面积约为 14.7 万平方米,预计将在今年上半年开盘,主要是 170—300 平方米的小高层和花园洋房,有三房、四房。”

真的假的?紫气云谷楼盘售楼处的一名工作人员并未正面回答,倒是反问记者:“这个消息你在哪里看到的?”他表示,现在楼盘售价还没定,是不是精装修也没最后敲定,所以这个价格还不好说。末了,他还反问记者说:“你的心理价位是多少?你觉得开多少价位合适呢?”

对如此“传言”,附近某房产中介公司的店长吕先生说,再怎么高开房价,也不至于卖到 3 万元 /m<sup>2</sup> 吧?“我记得这家楼盘去年就传言开盘价是 2 万元 /m<sup>2</sup>,现在怎么又涨了?”吕先生说,即使紫气云谷做精装修的花园洋房,3 万

元 /m<sup>2</sup> 也算太高,况且还都是大户型,200 平方米就要 600 万元,这样的买房人很难找了。

## “小道消息”是一种炒作手段

“一周小道消息”还列出了近期要开盘的两家楼盘:河西的苏宁睿城、城中的长江路九号。记者了解到,苏宁睿城将在今年四五月份推出新房源,均价在 2 万元 /m<sup>2</sup> 左右,较去年年底开售的均价 1.8 万元 /m<sup>2</sup> 又涨了 2000 元 /m<sup>2</sup>。而南京首个“3 万元楼盘”长江路九号,也将于六七月份推出商业办公性质的装修小户型,昨天记者以买房人身份再三追问之后,售楼处才透露说“价位估计在 3.5 万—4 万元 /m<sup>2</sup> 之间吧”。

对此,南京房地产开发建设促进会秘书长张辉说,今年的房地产市场很微妙,开发商一直喊着要高开房价,却迟迟不开盘,“小道消息”折射的就是一个典型的心理预期炒作手段,是想起吸引眼球的目的。

## 谁在制造楼市“小道消息”?

“小道消息”来源于哪里?“都是开发商自己这样设想的,我们才这样发布的。”有房地产网站的编辑私下透露说,他们加工的“小道消息”都是开发商“授意”或者默许的,意思很明显,就是提前放风,以此来试探市场的接受程度,并根据反馈的信息最终确定房价。

业内人士表示,借网站发布消息,就是开发商惯用的一种营销手段。一方面网站发布了“独家消息”,聚集了流量和人气,另一方面开发商也达到了前期的炒作效果,关注度得以提高。此外,也不排除一些专业的“房虫”或投资客胡乱发布假消息的可能,以达到个人炒房的目的。

据了解,这些未经证实的“小道消息”后面,都有一双操纵之手,目的是托高房价。业内人士表示,这样的利益群体,显然也低估了买房人的智商,买房人心中都会有自己的“一杆秤”。同时,也劝买房人冷静对待,没有必要为楼市的“小道消息”而恐慌。

## »楼市“销”息

### 前两天认购量均超 140 套 双休楼市有点“小起色”

快报讯(记者 尹晓波)在各路“看房团”的主动出击“刺激”之下,上周双休日的楼市认购量有了爬升的迹象。官方网站数据显示,3月6日、7日两天当日的新商品住房认购量都超过了 140 套,一扫 2 月份楼市日均成交量不足 70 套的窘境。

南京网上房地产即时统计的数据显示,3月6日南京市新商品住房认购 148 套、7 日(截止到 21 时)为 146 套。在认购的板块中,江北(浦口、六合)的楼盘有所发力,两天的认购量达到 149 套,远远超过了江宁 48 套的认购量。同样,河西的楼盘也开始“回春”,两天认购套数为 31 套。上周六组织看房活动的某网站表示,他们对河西 5 家楼盘的意向登记统计时,买房人登记量超过了 70 组,意向购房金额超过 1.2 亿元,以此计算,平均一套房子的意向房款总额在 170 万元左右,这表明了买房人的购买力较强。

有业内人士认为,现在能到现场看房的买房人,应该多以刚性需求为主,以河西这 5 家楼盘为例,4 家楼盘的均价在 2 万元 /m<sup>2</sup> 左右,而 170 万元的房价也只能买到 80—90 平方米之间的中小户型,这恰恰也证明“即使买房人购买力较强,但过高的房价也让买房人被迫放弃了大房子”。

漫画 俞晓翔

开发商

一家公司俩老总,一个姓“冷”,一个姓“淡”

# “冷淡公司”生意一点不冷淡

做生意的,都怕个冷淡,但南京偏偏有这么一家公司,两位老总,一个姓冷,一个姓淡,被员工戏称为“冷淡公司”。名字虽为“冷淡”,可生意却非常火爆,大单一个接一个,这不,刚过年,他们又开始到甘肃大剧院忙活了。

□快报记者 田雪亭

## 两位老总“一冷一淡”

“冷工,刚才客户打来电话,说遇到一点小麻烦,是不是去看看?”“淡工,我们前几天投标的那个单位来电话了,我们中标了!”……

“什么‘冷宫’、‘弹弓’啊,你们在说什么呢!”不熟悉的客户听到员工这样的对话,总是不知所措,也常常引得员工哈哈大笑。原来,珠江路一家电子工程

公司的两位技术老总,一个叫冷恒智,一个叫淡云,在公司里面,被戏称为“冷淡二将”。

按说,做生意的公司可不喜欢“冷淡”,但这个拥有“冷淡”姓氏的公司,生意却非常好,年前,这家专门从事专业音响灯光设备的公司,就接下了甘肃大剧院 1000 多万元的单子。淡云介绍说,施工完成后,甘肃大剧院内的音响效果在西北地区将是独一无二的。

## “冷淡二将”相遇擂台赛

已经十几年过去了,但说起两人的相识,淡云仍然觉得很神奇,“就像命中注定”。

那是 1998 年,在西安,一家单位的大礼堂,灯光音响出现了问题,单位就找了几家公司的技术负责人,展开了一场“擂台赛”,看哪家能解决。当时,淡云还在一家很小的公司任职,这是一个很大的诱惑,如果能赢得这

个单子,公司的业绩将有大幅上升,所以,他拼尽全力,施展浑身技能,开始查找问题。而当地另外一家公司的一名技术人员,也在全力查找问题所在。

一来二往,每天都见面,两人空下来的时候就聊聊天,这一聊,两人很快有种相见恨晚的感觉。

一个姓冷,一个姓淡,都是稀有姓氏;冷恒智老家在四川,算是西南人,而淡云老家是陕西,算是西北人;在技术力量上,两人更是互补,冷恒智的强项是音响,主攻强电,擅长施工,而淡云的强项则是灯光,主攻弱电,擅长设计。

“如果我们联手,简直是攻无不克!”一句玩笑话,让两人都受到了启发。于是,在这场“擂台赛”中,竞争对手首次联手,结果,仅用两天时间,问题就被成功解决。

而那家单位,在听说了两人联手的故事后,颇为惊奇,当即决定,将下面的大工程,交给这

两家公司共同去做,“你们两家联手,工程绝对是优秀!”

## 一起跳槽,又共同创业

随着业务合作的增多,冷恒智和淡云的关系日益密切,之后两人决定一起跳槽,来到了一家新公司。

事实证明,两人联手后,公司业务量直线上升,所做的工程,也个个受到好评,而“冷淡双雄”的称呼,也由此在业界迅速传开。几年后,两人共同离开这家公司,在南京成立了新公司。

2009 年,广西某省级单位大礼堂竣工,北京某著名灯光音响公司中标施工,但奇怪的是,工程结束后,大礼堂内的混响现象很严重,很多重要的会议无法召开,这家单位领导大为光火,决定对大礼堂的灯光音响重新改造。这样一来,“冷淡双雄”便被慕名请了过去。一个星期后,改造工程结束,问题得到圆满解决。

## »附件

### 冷淡两姓的来历

据资料记载,冷姓源出有三:1. 以封地作为姓氏,据传,春秋时期卫国开国君主康叔的后代,被封于冷水的,他们的后代便用封地作为姓氏,称为冷氏;2. 源于上古,以技艺为姓,是冷氏所改。相传黄帝有一个乐官叫做冷伦,是我国古代音律的发明者。黄帝赐他以名为姓,称为冷氏。冷又写做冷。所以世世代代的掌管宫廷音乐的人称为“伶人”。后来又成为演员的名称。冷伦的后代子孙称为冷氏,后来写错,误传为冷,成为冷氏;3. 出自少数民族。

而淡姓的来源,大致有两个。第一个渊源:源于地名,出自古零陵淡山,属于以居邑名称为氏。据传,住在淡山周边的居民,均以淡作为姓氏;第二个渊源:源于改姓。据悉,明朝时期同州(今陕西大荔)的刘姓族人,因与朝廷奸恶宦官刘瑾同姓而感到羞耻,便将全族人改刘氏为淡氏。其实,刘瑾原来姓谈,后来他靠一个刘姓宦官的引见得以入宦官,此后便用刘姓了。

## 征集令

您的身边还有哪些稀奇古怪的姓氏?您可以拿起电话拨打 96060、登录西祠胡同《现代快报·六楼七楼》或者发送邮件至 tianxueting@sohu.com 提供线索,快报将随时跟进报道。