

一天卖了316套房 楼市回暖?

专家认为这样的认购量很正常,楼市想暴热不容易

“一咬牙,还是选择买了一套房子,因为谁都说不清今年房价到底是跌还是涨。”买房人蒋先生上周六看了江北某楼盘之后,选择了一套92平方米的房子,60万元多一点。而南京楼市的销售数据也异常大涨,仅上周六一天,南京市新商品住房就卖了316套,较前几天不足150套的日认购量翻了一番。这一数据立即引发房地产业内一片争议之声:楼市回暖了吗?

新房源带动江北板块热销

准备婚房的蒋先生说,去年下半年就一直看房子,看的是有“价格洼地”之称的江北板块,很多楼盘的价格基本上在6700~7000元/平方米之间。上周六,桥北的威尼斯水城楼盘新开了一批房源,有“打98折再99折并总价减5000元”的优惠,就买了一套92平方米的房子。

“算下来,房屋单价还不到7000元/平方米,60万元多一点。”他说,烦不了了,因为去年10月份以来,这一带的房价也没怎么涨,况且,江北交通的利好频出,应该不会吃亏。为了买房,蒋先生“蛰伏”了很长时间,“先混个婚房,不能再等下去了!”

有网友称,上周六中午有“购房团”一次性购买了30套该楼盘的房源,应该是温州人。不过,这家楼盘售楼处表示,周末买房的人很多,买房人也是一个一个签约的,不能确定是否就是“购房团”。

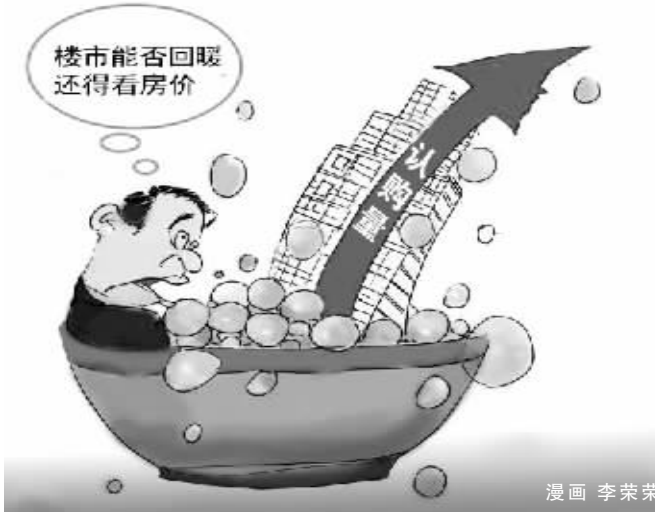
南京网上房地产数据显示,13日南京市商品住房共认购316套,其中浦口就占了198套,占比63%,而威尼斯水城新开的190套房源,一天就消化了100多套,其他的比如天润城、天华绿谷、大华锦绣华城等楼盘的热销也带动了江北的销量。同时,截止到昨天18点,南京市新商品住房当日也认购了168套之多。

开发商集体捂盘导致房荒

“市场可选的房源太少了!”买房人李女士抱怨说,今年1月份,有网站统计说,3月份会有30家楼盘要开盘,结果到现在,很多楼盘都还没动静。

“开发商都在集体捂盘惜售呗!”新浪乐居南京站主编王小军言语“犀利”,比如之前放风3月份开盘的江宁多家楼盘,现在一直没见动静,主要是等某个品牌开发商的A楼盘开盘。

有开发商也笑着说,现在江宁房价纷纷奔向1万元/平方米大关,而“地产大佬”万科开发的金域蓝湾楼盘,如果定出一



漫画 李荣荣

个价格,那大家就都好办了,要看这个标杆的房价,“此前A楼盘盛传1.3万元/平方米的内部认购价,已经让我们高兴了一阵子,它卖1万3,我们不就都超过1万元了吗?”

由此,王小军认为,楼市的需求其实一直很强劲,有新开楼盘就一定有认购上涨,“毕竟大面积的房荒还没破解”。

楼市能否回暖还得看房价

那是不是意味着楼盘上市量充足之后,低迷的楼市就开始破冰呢?南京房地产开发建设促进会秘书长张辉说,一天300多套的楼市认购量,“不吓人,很正常”,即使2008年楼市低迷的

时候,一有新房源推出,一天也能有这样的认购量。而江北的楼盘,因为房价处于南京楼市谷底,本来就是自住型的刚需和投资客的所爱,这值得奇怪。当然,楼市想“爆发性的回暖”或“暴热”,不太容易,关键还要看开发商定多高的房价,都是天价楼盘肯定是不行的。

王小军也表示,相关统计显示,近6个月内,南京人购房140平方米以上的占到30%左右,单价12000元/平方米以上的也占到了30%左右,“这就是说南京人买房不差钱啊,有这样的购买力,下一步上市量充足之后,楼市销售量肯定会大幅攀升”。
快报记者 尹晓波

»晓波说房

当富人都觉得贵了 房价就真要降了吧

“要卖房子的房主太多了。”一名中介朋友说,3月份以来,一个门店每天都有8套房子登记出售,但买房人需求还没跟上来,差不多一天只有三四个人会来看房,“这应该是供大于求吧。”一家房地产网站统计的数据也显示,3月上旬南京市个人挂售房源总套数达到6554套,每天都有六七百套的出货量,但一天真正交易成功的二手房也就100多套。

这边是二手房房源供应过剩、供求失衡,那边是开发商捂盘惜售、房源短缺。但是,不管是二手房的“房多”还是新房的“房少”,都遭遇了一个共同的问题:房价没看见下跌的。二手房安居客网站统计说,3月份(1日~14日)南京市二手房挂牌均价是11572元/平方米,环比2月份涨了2.58%;中山路上的一个酒店式公寓项目,开售价是5万元/平方米,河西一个滨江的豪宅项目说价格有望突破5万元,所街的一个项目又说单价预计将突破10万元。

幸好,二手房房源挂售这么多,买房人没去抢购;幸好,那个喊出5万元房价的楼盘,302套房子卖了好几个月,也没卖出去1套;幸好,那个喊10万元的楼盘并没有动工,真卖什么价,鬼知道。

任志强说开发商“只给富人盖房子”,可富人这次没有跟进5万元房价,这要让老任很失望了。我想,南京的“汤臣一品”越来越多应该是好事,大家都买不起了,连富人都觉得房价太贵了,那房价就应该真的开始降价了吧。
快报记者 尹晓波

»买房故事

终于有了140万 买房梦却越来越远

网友“睿智与智慧”:

最近网友关于房子的帖子很多,我也感慨良多。结婚几年来我一直想买房,但感觉买房的梦想离我越来越远。2005年结婚的时候我研究生刚刚毕业,参加工作还不到一年,当时自己手上就7万多块钱,父母倾家荡产筹了40万,在他们附近给我买了套60平米的二手房(1995年的房子),我的7万块钱用来装修,结婚的时候老婆家赔了电器和5万块钱。

但1995年的房子毕竟是那种老小区,没有物管,环境也很差,房子整体感觉非常破旧,下水道还经常不通。所以住了一年不到我和老婆就决定努力存钱早日换套新房子。

我在一个国有研究所工作,总体效益还可以。为了早日存够钱换房,只要单位有出差的任务我都主动提出来(因为出差有补贴),碰到加班我也要求加(有加班费),单位组织旅游我从来不去(不去可以退70%的钱给我),这样一年下来七七八八加起来也能拿到十六七万,老婆的收入一年也有五六万,这样加起来我们两个人每年有20万出头。平时我们也很节省,基本都在家吃饭,能不花的钱尽量不花,冬天、夏天空调都很少开。

2008年的时候我们存了50多万,那个时候我们就开始到处看房,由于各种原因都没有买到。今年过完年我们手上有70多万,现在住的房子大概能卖70万,加起来140万。但再看房价,我们自己都不敢相信:城里的新房至少25000一平方,河西的都要20000一平方,买套3室的房子算上装修估计要300万,我们连一半的钱都不够(要贷款的话我们要还150万左右,这么多钱我们根本还不起)。由于工作原因我经常加班到夜里十二点,太偏的房子实在不适合照顾家里,所以只能在市区最多河西买。我们省吃俭用这么多年,但感觉买房的梦想离我们越来越远了,我今年也30出头了,房价再这样涨下去,看来我也只能一辈子住这套1995年的小房子了。

»房子面前,亲情怎么这么脆弱

争养老母亲 姐弟为房反目成仇

快报讯(记者 李彦)“你趁早滚!老妈不喜欢你。”“什么时候轮到你发号施令了?”这对年近六旬的姐弟俩为了争养九旬老母亲,一见面就是一顿恶吵。外人实在看不懂,孝敬老人怎么就反目成仇了?其实,弟弟担心一直赡养老人的姐姐独吞母亲房产,于是抢着照顾老母亲。遭到姐姐强烈阻挠后,弟弟便找到了白下区调解委员会寻求调解。

今年93岁的王老太太家住白下区,膝下育有一儿一女,弟弟强华和姐姐强梅。一直以来,未婚的强梅与老母亲住在一起,

相依为命,弟弟强华结婚后便自立门户。5年前,50多岁的强梅终于找到心仪的人结婚,虽然也离开老母亲家,但还是时常回家照顾老人。

两年前,王老太太患上老年痴呆症,时而清醒时而糊涂。然而祸不单行,老人一次不小心摔了一跤后导致腿脚不灵便,身体每况愈下。照顾老人的重担便全落在强梅身上。半年前,强华也隔三差五地探望老母亲。这让强梅心生几分暖意。“我当时觉得弟弟变得比以前孝顺多了。”

但春节前一天晚上,强梅来

看望母亲,意外听到弟弟在屋内跟母亲聊天。“妈,你别看这房子这么多年,现在值不少钱。如果卖的话,至少几十万……”听到此,强梅立即意识到弟弟背后的意图。“我还以为他变好了,想照顾老母亲了,结果无非想贪图这房子。”

她走进母亲卧室,一脸愤怒地看着强华,“妈不会卖这房子,你就别操那份闲心了。”几句冷嘲热讽激怒了强华:“姐,你也别想独吞这房子。说句不好听的,妈百年之后,这房子也有我的份。”这层纸捅破,姐弟俩之间便

埋下了祸根。

两人争着照顾老母亲,竟把这事当成比赛,看谁给老母亲买东西好,谁伺候得周到。可只要两人一撞见,就吵个没完没了。这实在让周围的邻居看不懂,照顾老人还有什么好争的,怎么劝两人也劝不和。姐弟俩自然也不好把个中缘由告诉外人。

这样一直吵下去也不会有结果。强华琢磨,于是找到白下区人民调解委员会寻求调解。经调委会调解,姐弟俩同意每人轮流照顾老人一个月,并就此签下调解协议书。(文中人物系化名)

赠房女保姆 子女不甘轮番恶吵

快报讯(记者 李彦)“咚咚咚!”九旬方老汉气得双拳捶胸,“房子是我的,想给谁就给谁。这几个月你们谁来看过我?”此话一出,原本吵得脸红脖子粗的四个子女顿时鸦雀无声。因嫉妒老父亲要将房子赠与女保姆,四人每天接力似的轮番跑到父亲面前恶吵。猛烈的攻势最终

令女保姆放弃房产。

早在二十多年前,方老汉的老伴便撒手人寰。方老汉独自生活多年,所幸身子骨还算硬朗,耳不聋眼不花,将自己照顾得很好。膝下四名子女便很少过来探望。去年9月份,方老汉在鼓楼公园附近溜达,留意到一名拾破烂的中年妇女。注视许久,方老

汉鼓起勇气上前打招呼,两人聊了半天竟熟了起来。接下来几天,方老汉每天都会到鼓楼公园与中年妇女“约会”聊天。

“要不,你也别捡破烂了,跟我回家照顾我。”方老汉没想到这个提议得到了对方同意。中年妇女果真住进了方老汉的家。近半年来,两人朝夕相处,中年妇

女细心照顾令方老汉很感动。于是方老汉做出一个令外人惊讶的决定,他准备将自己在白下区的一套房产赠与对方。

得知此消息,四个子女连夜开会研究“对策”,第二天就集体登门找老父亲问个究竟。“爸,她是你什么人?你怎么糊涂成这样?”大女儿气急败坏地大声质问。“她是要跟我一起过日子的人!”老人瞪着四个子女,“你们自己想想,这几个月谁来看过我一次。这是我自己的房子,谁对我好,我就给谁。你们谁也别想动我的房子。”

话音一落,屋内顿时鸦雀无声。四名子女面面相觑。可第二天晚上,四人又继续登门做父亲的思想工作。四张嘴轮番在老人耳边轰炸,方老汉气得深吸一口气感叹:“一群孽障!”

老父亲一天没松口,四人便接二连三地过来“骚扰”。无奈的方老汉只好找到所在辖区的司法所寻求帮助。最终,女保姆决定放弃接受赠与,才终止了这场家庭纷争。
曾茜

五星3·15 空调、厨具同比增长100%

上周五,五星启动为期四天的3·15购物节,发动全品类家电的价格直降。截止今天,五星空调、厨具两大品类销售火爆,同比增长了100%。今天,五星将发起315最后一波让利,其中格力老总签售,全场让利200-2000元;海尔空调让利300-1600元,百万礼品现场放送。

五星南京分部总经理陈武俊介绍,3·15消费者权益保护日,经过多年的市场培育,已经成为了一个新的购物节点,因为人们觉得在这几天购物除了服务上更有保障

外,还可以享受到和黄金周一样低的价格。除了空调、厨具两大品类销售激增外,其它品类如3C、彩电等也实现了同比50%以上的增长。在五星新街口店空调销售区,笔者了解到,一级能效空调成为消费者购买的热点。刚买下一台格力空调的张先生表示,“空调能效新国标实施之后,我一直很关注,毕竟节能减排是每个公民的责任。这次来五星看中了一款格力的一级能效空调,正好厂家老总来签名售机,优惠了差不多1000元。”另一位张姓消费

者则表示,“在网上看到空调要涨价的消息,本来打算6月份再买空调的计划也提前了,3·15买比较实惠,也比较放心。”厨具方面,全套购买的比重占到95%以上,很多新婚新居的消费者都选择了低碳环保产品,作为一种时尚消费。据悉,今天起,五星将携手厂家发起最后一波优惠,同时采取贴心保全场8折,购指定型号商品延长保修一年;即日起到各门店预约购物即可免费得“服务大礼包”等五大优惠举措。
曾茜