

快报记者 尹晓波在河西为你报道

# 两百多万起售的房子抢着买

## 河西两“腕级”楼盘开盘,现场买房就像买菜

购房人太多了,不得不摇号。昨天,两家央企的河西“腕级”楼盘正式开盘,一律选择了用摇号的方式来选定买房人。记者采访发现,河西的这两大楼盘最便宜的也在两百多万元一套,而买房人依然趋之若鹜,有楼盘销售几近“日光”。



保利香槟国际排队等候买房的人 快报记者尹晓波摄

### 央企楼盘河西“打擂”受热捧

早在昨天开盘之前,河西的保利香槟国际和中海凤凰熙岸两家均“闭口不谈”房价和优惠,表示要开盘当天才会公布。如此的“暗战”之后,昨天两楼盘面对汹涌的买房人,都说自己“卖得很不错”,当然事实上也确实卖得不错。

“已经进去了七八组客户

了,每组5人选房。”上午9点40分,在河西保利香槟国际楼盘的摇号现场,一名工作人员告诉记者,总共有195组交了诚意金的客户参加了摇号,房源总共162套(另有4套样板房)。

在售楼处公布的房价表上,一套最便宜的面积为140.44平方米的低楼层房源,总价为227万多元,单价折合16188元/平方米;最贵的一套房源为573万多元,为311平方米左右的大户型,折合单价为18424元/平方米。当

天开推的房源,大部分售价在17000元/平方米。

截至中午12点,保利香槟国际楼盘共计认购126套,还有36套房源待售。

一名买房人说,买房就像买菜一样,进去几分钟就得选好,不然看中的房源就被别人挑走了。

河西另一家楼盘中海凤凰熙岸昨天也以摇号的方式“祭”向市场,火爆的场面同样搅热了市场。

中海选择了市区一家酒店摇号开盘,当天推出了3栋楼298套的新房源,表针指到开发商通知的9点钟时,登记的客户签到了780人。“不能进,必须要出示身份证、意向金收据、贵宾卡才能进入。”一名如临大敌的保安说。

在会场内的房价公示板上终于注明了开盘优惠:“当天认购一次性付款的,会在按时签约优惠价的基础上额外优惠1.5%;当日认购商业贷款的,在按时签约优惠价的基础上再优惠1%。”

从房价上看,最便宜的一套房源为99.35平方米,售价207.9万元;最贵的一套16楼的房源,为338平方米的户型,标价1056.9万元。而多数房价则在300万元到900多万元不等,折算单价约在2.6万元/平方米上下,但此前标价在4.5万元/平方米的1号楼王当天没有“出现”。截至中午12点,298套房源还剩下66套。

### 几百万一套房,都是谁在买?

都是什么人在买房子呢?两家楼盘的知情人士透露说,多为公务员、银行、医生等职业的客户以及一些经商的生意人,而“关系户”也是出奇的多,更多的就不好透露了。

在中海的摇号现场,一名自称买了一套500多万元房子的中年妇女说,房价是高了点,但房子不错啊,觉得好就买了,并连称“不是投资的,是自己住的!”有几名明明捏着诚意金单据的买房人一听是记者,就说自己不是来买房子的,是来看看玩玩的,看起来都“很神秘”。

在楼市“国十条”的调控新政之下,在前一轮南京楼市步入低迷之后,河西的这两家楼盘不菲的房价依然能得到市场的追捧,让人心生疑窦:难道调控就没用?还是说这样的价位就已经调控到位了?

南京苏鼎房地产研究所所长宋坚认为,这些“豪宅式”楼盘,并不是这轮地产调控的目标。调控主要是解决民生,尤其是中低收入人群的居住问题,既不是满足炒房一族的“抄底”,也不是为富人降房价,反倒是“富人消费得越多,保障性住房的资金才能越多”。

他说,豪宅的出现其实与普通购房者没什么关系,它只针对少部分高消费人群,因此普通购房者不需要去关注。

快报记者 毛丽萍在置地广场报道

## 残疾人驾照培训 下个月正式开课

下个月,南京C5残疾人驾照培训将正式开始,9月份,首批C5学员就能拿到自己的驾照。

昨天,记者获悉,目前市残联已成立一个无障碍设施总队,好多停车场将划出“无障碍”停车位,方便残疾人停车。

### C1照不能换成C5照

张昕是在2004年的一场事故中失去双腿的,此前他考过C1照。报名考残疾人驾照后,他就一直在琢磨,“C1可降到C2照,那么我能不能直接申请C5照呢?”

对此,昨天记者咨询了市交警部门,答案是否定的,原因是C1照是手脚配合开车,而C5照则主要靠手,“完全不同的两种驾驶方式,所以一定要重新考,不能直接更换。”

### 专利型改装不能申报

残疾人开的车需要改装。改装后,方向盘上面,有一个白色的圆形手柄,方向盘的右下侧,伸出来一根黑色的操纵杆,操纵杆与下面的刹车相连,形成了一个机械臂的作用,当操纵杆往下压的时候,通过机械臂传输力量,正好压住了刹车。而油门已经被拆除,操纵杆连接了油门,只要往上拉,就是加大油门。而方向盘上的这个圆形手柄,可以保证在一个手的情况下就能自如地转动方向盘,另一只手则可以腾出来操作操纵杆。

据介绍,这只是“官方”的一种改装方法。张昕说,他购买了外地的专利产品对自己的私家车进行了改造。但是这么一改,保险公司称按照规定不能办理保险。

### 酝酿推出超宽车位

“现在停车位那么小,对我们来说,是个问题,尤其是坐轮椅的,根本进不去,车门都打不开……”学员胡文凯称,他担心很多人拿到C5驾照后,出门无法停车。

不过,昨天记者从市残联了解到,他们现在已成立一个无障碍设施总队,酝酿超宽停车位的划设。据透露,“无障碍”停车位大概占现有停车位的1%~2%左右。

快报记者 尹晓波在置地广场为你报道

# 交易不成,房主被索赔28万元

出售一套江北的二手房,因为种种原因导致交易没成功,可自己却莫名其妙成了被告,被要求赔偿28万元——这让房主丰女士郁闷不已:这到底是哪门子事啊?

### 迟迟不解押交易未成功

今年3月10日,丰女士出售了自己江北江岸水城楼盘一套81.68平方米的二手房,作价60万元卖给购房人袁某。但因为自己的房子一直没有办理房产证和土地证,双方在合同中约定:“两证”的办理费用由袁某支付,同时涉及到交易的税种一律由买房人承担。

丰女士说,因为房子大约还有二十六七万元的贷款没还清,合同约定要求袁某先支出27万元,于3月23日前到银行解押并办理交易过户手续。

可是3月15日当天去办理过户手续时,却因为没先解押,导致交易不成功,双方又将补充协议改为4月5日前解押和过户。

一直等到4月5日,买卖双方也没有交易成功,5日下午和中介联系,表示6日去办理解押。4月6日,和买房人袁某联系后,丰女士就不高兴了,并流露出了不想卖房子的意思,“既然约定在4月5日解押,买房人也该拿出钱来解押,那他就违约了啊!”

### 买房人要求赔偿28万

让丰女士意料不到的是,买房人袁某于4月20日将自己告上了浦口区人民法院。起诉书中,袁某的理由是:房主丰女士到期不卖,要求加价15万元出售,导致了他们买卖不成功。由此,请求三项赔偿:1、违约金12万元(合同约定违约责任为房款的20%);2、房价上涨带来的损失16万元;3、办证的费用17685元。

丰女士顿时蒙了:买房人没有按时

履行合同,还是他先违约啊!“他违约了,即使我后面要求适当加价,但也没说什么15万元,这个房价上涨的16万元损失又是从何得来的呢?先后收了只有1万元定金,而现在连带违约责任,要我赔偿28万元,真是冤枉!”

记者昨天拨通买房人袁某的电话,亮明身份表示想了解具体情况,袁某却挂断了电话。后来记者再拨通时,一名自称是袁某家人的接电话者表示:“要了解情况去法院了解!”任凭记者再三解释,这名家人也不愿多说一句。

### 合同严格上说是无效的

“我们也不好多说什么。”某中介公司店长季某说,他一直在调解这个事,希望买卖双方办理过户手续,但客户一直拖着不解押,理由是儿子结婚。季某说,至于其间买卖双方是否要求加价的情况,“这个就搞不清楚了”。他分析说,也有可能是买房人是外地户口,贷款受到4月17日的房贷新政影响,或者房价下跌不想买了,不愿意接受调解,但“这个仅仅是我的猜测”。

“这官司,严格上来说,合同是无效的。”江苏钟山明镜律师事务所律师蒋德军说,因为在签订这份二手房买卖合同时,房主并没有拿到产权证,严格上属于无证的房产交易买卖,合同应是无效的,但这个存在争议。

蒋德军说,撇开合同是否无效的争议不说,这起纠纷存在一个关键问题,就是谁违约在先的问题,谁违约在先,谁承担违约责任。另外还有一个赔偿问题,如果是买房人违约在先,那这场官司买房人主张的赔偿请求就不存在了,而如果是房主违约在先,既然买房人诉求房价上涨损失,那继续履行合同也就没有损失了。

# 苏宁空调全线惠卖 3C 暑促火爆升级

### 汇聚新品 惊喜连连

暑期将至,燥热的天气让人倍感烦闷,但是苏宁的暑期却将异彩纷呈,此次苏宁再次火爆升级3C暑促,更加大幅度地装点暑期市场。据了解,暑期来临之际,苏宁将推出一系列新品,包括苏宁电器联合三星手机,重磅推出智能旗舰产品S8500,另外黑莓8310、8910首销上市,诺基亚N8首销,联想S500首销;数码方面,索尼准单反NEX也将上市。

不仅新品吸引了众多的关注,优惠不断、惊喜连连的活动更是让人心动。据了解,苏宁电器在上周末开展的“1000个IPCD,1000个三星数码相框,1000个便携照片打印机买就送”活动吸引了众多消费者前来抢购。而针对学生消费群体推出的“轻松暑假团购更实惠”活动中学生消费者凭学生证购买电脑便可在成交价基础上再享受50元优惠,3人团购享受120元优惠,更是吸引了众多学生成群结对组团前往。学生专享活动随着暑期的临近逐渐升温,从上述场景可见一斑。苏宁推出的“乐游世界名校,苏宁与你同行”活动更是紧紧抓住了众多学子的心。即日起至7月20日,只需在苏宁购买诺基亚指定机型即有机会赢取英国剑桥牛津、北京清华北大等名校游的机会。苏宁此次再次火爆升级电脑、手机和数码产品暑假促销,更多的实惠、更多的乐趣将会给这个暑期带来无穷的乐趣。

燥热烦闷的夏季印象即将成为过去,而对夏季的全新诠释将会是清凉和乐趣。苏宁电器日益提升的服务质量让清凉更加快速送达,不断释放的活动乐趣让这个夏季更加的趣味横生。

### 即买即装 清凉价享

俗言空调三分靠品质七分靠安装。苏宁空调品质有保障而且价格实惠,并且正在开展的苏宁空调全线惠卖,更是将实惠进行到底,折让优惠力度相当诱人,而且还有惊喜不断的优惠活动,例如满一定金额即返送超值大礼,特价机型大放送,等等。不过,最主要的是苏宁电器拥有数十年专业空调安装的服务团队,在安装质量上拥有绝对的优势。而且,为了让消费者能更快地享受到清凉,苏宁特别开展即买即装专项活动。凡购买指定型号空调的消费者立即就能享受到即买即装的快捷服务,畅享快人一步的清凉。并且,购买指定型号的空调还能获得加送的阳光服务金卡,凭卡可享受免费移机或充氟加保养等超值服务。另外,即日起至六月底,消费者拨打苏宁24小时服务热线4008365365,即可预约享受苏宁提供的空调免费清洗保养服务。