

快报记者 尹晓波在置地广场为你报道

别不信! 今年地价的的确在飞

■2010年南京“拍地钱”直逼500亿元 ■面积不到去年9成,成交价款却几乎翻番

国土部“圈定”了105个土地“交易异常”的城市,南京赫然在列,怎么个异常呢?统计显示,今年以来,南京市土地成交价款已经达到了471.21亿元,而接下来,12月底还有三场土地拍卖。有楼市专家说,看来南京今年的“拍地钱”超过500亿元是小菜一碟了。

“卖地”不到去年九成 “卖地款”已接近去年两倍

截止到昨天,今年南京市共出让土地面积356.28万平方米,成交地块50幅,出让总价款471.21亿元。在成交土地的面积分布上,江宁区土地成交面积最大,为896537.3平方米。数据显示,2009年,南京市出让土地成交面积为403.44万平方米,地块77幅,总价款250.65亿元。

简单计算下:今年目前470多亿元的土地总价款,是2009年的1.88倍。而今年土地的总出让面积,只有去年出让面积的88.3%,而价款是去年的近两倍。“这说明地价大涨!”南京房地产开发建设促进会秘书长张辉说,“今年地价的涨幅远远大于房价的涨幅”。

交易异常“实至名归” 纯住宅用地溢价达107.71%

国土资源部19日的通知称,“要求各地采取有力措施,严格落实房地产监管和调控政策措施,打击囤地炒地闲置土地等违法违规行为,坚决抑制少数城市地价过快上涨趋势”。有消息称,这次被国土部圈定为上报“异常情况”范围内的城市有105个之多,除了“北上广深”等一线城市之外,合

肥、南京、苏州等主要二三线城市也名列其中。

此前,南京中原地产的统计称,今年1~11月份,南京市纯住宅的土地成交价款为184.65亿元,而出让总底价为88.9亿元,溢价率高达107.71%,去年的纯住宅用地成交溢价仅为86.74%。而南京的地价显然也属于较贵的城市,列为“交易异常”城市之一也就不奇怪了。

年底还要卖9块地 地价还要飞一会?

就在这个月底的一周时间内,南京连续有三次批次的土地出让,共计出让9幅地块,难免有“突击卖地”的嫌疑,今天,开拍江宁和河西的6幅地块,其中河西的2幅住宅用地总出让面积为16.8万平方米,一幅底价为27亿元、一幅底价为12亿元。

“如果众多开发商抢地积极的话,今年南京最终的土地拍卖总价款超过600亿元都有可能。”有业内人士表示,今年是楼市的政策调控年,在调控的高压之下,开发商有意放慢了销售节奏,但上市的楼盘都还卖得不错,“日光盘”不间断,给了开发商极大的信心,江北的地价甚至都拍到了7800多元一平方米,“地价不飞才怪呢”!

»房价也要继续飞?

快报记者 尹晓波为你报道

明年楼市开局“很沉闷”

2011年的楼市开了个“沉闷局”:截止到昨天,相关统计数据称,南京只有21家楼盘表示要在明年1月份推房,上市的总房源只有2300多套,相比今年12月份7000多套的上市量,1月份南京新房上市量大幅度“缩水”。

365地产家居网的统计称,在明年1月份准备上市的21家楼盘中,江北是“最给力”的板块,1月份有9家楼盘表示要推房,约有1100多套,大约占据了当月新上市总量的一半,分别为明发城市广场、旭日爱上城、天润城、威尼斯水城、大华锦绣华城等“老盘”和“大盘”。同时,江宁有3家楼盘推出约700套房源,城北有4家楼盘推出350多套房源。

“纯新盘也不多,只有两个。”相关人士说,分别是江宁的中冶天城和城中的国信来凤街一号,其中中冶天城将推出200多套房源,主力户型是90多平方米的两房,而来凤街一号将有60多套的联排和叠加别墅房源。

“就快过年了,房源量少是正常的,因为年底本来就是楼市的传统淡季。”南京福舍投资顾问有限公司总经理史东说,在调控的压力之下,楼市的淡季其实并不淡,房价没降、成交平稳。以江北为例,现在房价普遍在8000元/平方米以上,近期的销售反而比7000多元一平方米时好卖多了,说明刚需开始发力了,而需求的释放,也进一步让开发商不会轻易降房价了。

快报记者 徐勇在珠江路为你报道

宏图三胞 DIY体验中心圣诞节开业

12月25日即圣诞节当天,备受瞩目的国内最大顶级DIY体验中心及电脑附件超市将在太平北路106号宏图三胞珠江路旗舰店四楼盛大开业。本次开业还联手了腾讯公司,打造腾讯游戏的江苏圣诞游戏嘉年华活动盛典。此外,在开业当天,旗舰店外场还将会有20多位游戏Cosplay演员奉献一场精彩绝伦的演出与互动活动。

据介绍,宏图三胞珠江路DIY旗舰体验中心的营业面积近1000平方米,云集了英特尔、AMD、华硕、微星、安钛克、酷冷至尊、雷蛇、玩家国度、海盗船等DIY品牌巨头的发烧硬件产品。现场展示的价值9999元的纯手工打造电脑机箱为全球唯一限量版。现场近千款电脑配件和50余款DIY电脑整机分布在至尊硬件专区、游戏地带、专业图形制作装备、超值配置展示区、配件专区等区域。这些功能强大、配置丰富的机器都装有游戏体验软件。宏图三胞相关人士表示,整个DIY体验中心在体验式销售和3D体验厅的创新性呈现方面是引领整个产业的,而其中DIY高端产品丰富性和现场体验感方面在目前国内更是独树一帜。

另外值得消费者关注的是,宏图三胞通过与厂家直供采购、资源整合等手段,高端DIY产品将采用限时特惠的方式优惠促销。如英特尔酷睿i7 950盒装处理器含税价限时特惠2099元、三星专业

游戏液晶显示器P2770含税价限时特惠2399元、威刚万紫千红3代2G内存含税价限时特惠139元、WD 1TB硬盘含税价更是限时特惠399元。此外,活动期间购DIY主机满10000元就送20英寸液晶显示器、满8000元送雷蛇键鼠套装。

宏图三胞联手腾讯游戏举办的“腾讯游戏圣诞嘉年华”活动也将于本周双休日在宏图三胞珠江路旗舰店四楼举办。据介绍,现场将开展腾讯《CF穿越火线》、《大明龙权》、《QQ炫舞》、《QQ飞车》等四大热门网络游戏的PK赛,现场将送出iPad、乐Phone、三星数码相机等众多大奖。除现场报名外,腾讯游戏爱好者目前还可登录腾讯游戏江苏官方微博客<http://jsgame.qqzone.qq.com>了解详情和报名。

此外,由于以苹果iPad为代表的Pad类商品正在成为最受消费者喜爱的IT商品,而宏图三胞在本月上旬国内首创的Pad专区一经推出即受到消费者的追捧,有苹果、联想、东芝、3G net等多品牌的Pad涵盖了2000元到6000元丰富的产品线,2周的时间销售达到上千台,有望成为最热销的圣诞礼品。除此之外,圣诞期间,宏图三胞南京十一家门店将同步开展笔记本电脑、品牌台式电脑、数码相机、手机等产品的大型促销,丰富的互动活动,总价值千万的礼品将以抽奖送、抢购送、买就送、分级送等方式送出。

见习记者 蒋振凤在新街口为你报道

圣诞节,就是找个理由去放松

圣诞节的来临,让南京城大街小巷充满了浓浓的节日气氛,无论是街边的小店还是商圈内的各大商场,对这个洋节的重视绝不亚于我们的传统节日。

半个多月的造势,确实让新百、中央以及大洋和东方等各大商场人流如织。一对年轻夫妇称,如今圣诞节和传统假日相比,圣诞节是个让人“找个理由去放松”的节日。南京新百副总经理朱爱

华说,和众多传统节日相比,圣诞节带给人们的是轻松和愉悦,所以在商家在造势和渲染节日气氛的同时,重在打造一个休闲购物的环境,让人们在轻松愉快中去购物。南京大学商学院案例研究与教学中心主任史有春分析说,商家借助洋节大搞促销,消费者又会受到商家的巧妙促销和对节日渲染的刺激而去消费,使“圣诞经济”相得益彰。

通讯员 冯瑶 快报记者 安莹在省中医院为你报道

“兔唇”患儿“补”回微笑

昨天,来自苏中地区的100多名先天性唇腭裂患儿在江苏省中医院接受免费筛选体检,该院院长刘沈林告诉记者,从23日开始,每天有4张手术台为这些患儿做整形手术。记者了解到,由省计生协会、南京市计生协会、江苏省中医院、中国微笑行动主办的这次爱心公益行动,主要面向全省500个贫困家庭唇、腭裂患儿,为他们提供免费手术。让这些一出生即

遭受不幸的孩子能和正常人一样展露微笑。

专家指出,唇腭裂是一种多基因遗传病,与内外环境因素密切相关,如孕妇缺乏维生素A和B,吸烟、酗酒、感冒等均可引起新生儿唇腭裂,据调查,每700个新生儿当中,就有1个唇裂,其发病率之高,让许多孩子得不到有效治疗。唇裂、腭裂做到孕早期预防要远远重于今后治疗。

新型出租车候车亭亮相



昨天,安德门地铁站附近出现一种新型出租车候车亭,不仅有LED显示屏,还有遮雨棚、地图、读报栏、液晶电视等。据介绍,候车亭造价约4万元,

还预留了升级功能,比如安装按钮叫车服务等。市客管处负责人说,中山陵博爱大道今天也将安装这种候车亭。快报记者 鲍铭东文 快报记者 顾炜摄

苏宁全球 1400 店 连锁帝国成就传奇



平安夜过后,中国最大的家电零售企业苏宁电器就将迎来20岁的生日。20年的时间,苏宁店面数由1变成1400,连锁版图由南京延展至中国大陆乃至香港、日本等海内外市场,独创了空调专营、3C经营、3C+经营、Expo超级旗舰店、精品店、乡镇店等众多店面模式。正如三星总裁所言,从南京一家200平方米的空调专卖店起家的苏宁,用20年塑身成为在海内外300多个城市拥有近1400家连锁店的全球家电业最近50年的最大传奇。

苏宁速度 缔造传奇

1990年,南京市江苏路与宁海路交叉口,专门经营空调专卖的苏宁交电公司正式成立,这间200平米的空调专营店被张近东经营得风生水起;1996年3月28日,苏宁第一家全资子公司——扬州苏宁家电公司诞生,揭开了中国专业电器连锁的序幕;1999年9月,在被称为苏宁发展史上“遵义会议”的中山陵会议上,

提出“全面推行全国连锁化经营发展”的战略,此次会议明确了苏宁未来发展战略方向;2003年,苏宁明确了旗舰店、中心店、社区店三个层级的连锁发展方向,初步建立了全国连锁网络;2005年,苏宁成功进入武汉,率先完成了全国一级重点市场的布局。

2006年“十一”开店52家,2007年“十一”开店56家,2009年“五一”开店90家,2010年12月更是推出单月百店计划,创造了业界称道的“苏宁速度”。苏宁二十年的发展,充分证实了连锁的力量,同时,苏宁连锁具备的统一议价能力、便捷服务网络、渠道影响力等等塑造了中国家电零售的规范和标准,充分发挥规模化、专业化、低成本优势为消费者带来更质优价廉的产品、便捷专业的服务,深刻地影响了消费者的购物思维和习惯。

创新标杆 引领服务

2010年3月,苏宁电器荣登中国连锁经营协会公布“2009中国连锁百强”榜单的榜首,正式确立其在中国商业流通领域的领先地位。从最初的空调专营店到1999年南京新街口综合电器经营,变化的不只是外在表现,更是经营理念的内在提升。随着

3C融合时代的到来,消费者对家电卖场互动体验、产品展示、附加服务等感性需求明显提升,2003年,苏宁设立了行业内首个3C旗舰店,在家电连锁渠道全面引进3C产品经营;2006年,苏宁推出3C+旗舰店,为消费者提供数字生活解决方案;2010年7月,代表业内最先进模式的苏宁Expo超级旗舰店亮相深圳,树立国内“一站式”、“体验式”的家电卖场的标杆。

除了店面模式的演变,苏宁还针对不同目标消费对象,启动家电消费细分战略。2010年初,苏宁网购平台苏宁易购正式上线,至此,苏宁形成了以实体店面为主干,涵盖了工程团购、网络分销、B2C电子商务等多渠道的经营网络,满足了各种客户类型,增强了苏宁的服务能力。二十年来,苏宁每一次店面模式演变都紧跟消费者需求与家电市场发展趋势,将国际家电卖场与中国国情结合,形成了针对不同消费者、不同市场规模,不同形态的丰富店面类型。作为中国连锁模式的开创者与实践者,苏宁电器在过去的二十年成就了行业传奇,可以预见,未来苏宁将再次引领中国连锁行业发展,推动中国现代商业进一步繁荣发展。

快报记者 曹茜