

南京20个服务业重点项目昨天集中开工

杨卫泽:成本低+人才资源丰富 南京是全国性价比最高的城市

南京如何争当全省科学发展、改革创新、和谐稳定“三个第一”?如何确保第一批迈入率先基本实现现代化行列?省委常委、南京市委书记杨卫泽认为,关键一条就是要加快发展服务经济。昨天,南京召开全市服务业工作会议暨服务业综合改革试点动员大会,与会集中参观了南京一些软件园、公司,下午,全市20个服务业重点项目进行了集中开工。

□快报记者 鹿伟

三大发展难题待突破

收入增加、能耗降低、服务业比重增加——杨卫泽认为,南京在率先基本实现现代化方面,这三个指标的的实现难度比较大。尤其是服务业的比重由目前的50.7%增加到56%,这意味着今后五年,每年至少要增长1个百分点。

“我们强调发展服务经济,决不是放慢工业发展步伐。”杨卫泽表示,要坚持先进制造业和现代服务业的“双轮驱动”。

杨卫泽对信息化更是有着自己的理解。“IPAD拿在手里,后面就是不断地交钱买服务;以前是买手机,后来是交话费送手机,其实附加值已经不体现在制造上了,而是表现在漫长的服务上。”据悉,目前,南京人均GDP1万美元,城市化率77.6%,已经具备了形成以服务业为主的产业结构的条件和特征,正处于聚焦突破的关键阶段。

南京是性价比最高的城市

杨卫泽介绍说,科教与人才优势、交通枢纽优势、产业发展优势、中心城市优势、历史文化和自然生态优势,这是南京的五大优势。

在谈到南京的科教与人才优势时,杨卫泽表示,如何将资源转化为现实生产力,而不是造成资源闲置,其中“大有文章可做”。他强调,如果科教和人才资源大量流失,南京就会像一个原煤、原油的输出地,最后只会成为一个资源枯竭型的城市。中兴、华为等企业为什么愿意来南京发展?杨卫泽分析说,主要是南京有吸引力、成本比深圳等城市低,科教人才、交通等资源丰富,“可以说南京是全中国乃至全世界性价比最高的城市。”

走出旧思维发展休闲游

南京是六朝古都、十朝都会,但南京旅游业的发展水平与城市禀赋和地位还不相称,特别是缺乏具有震撼力的主题旅游休闲大项目,缺乏具有鲜明特色的新兴旅游产品。

杨卫泽认为南京有很多园林资源,但这些属于传统的旅游项目,现在赚钱的旅游不是观光旅游,而是休闲旅游,具体而言,玄武湖、中山陵、雨花台等,这些旅游景点的增长空间已经很小

了,且不能大兴土木,恰恰是园林之外的资源,比如汤山、老山的温泉资源,可以发展成为休闲旅游的重要场所,因为苏南就算掘地上千尺也没有温泉的资源。

要孵化培育本土企业

在大力发展现代服务业方面,杨卫泽认为南京不仅要引进现代高端企业,更要孵化、培育本土的现代企业。杨卫泽透露,在此次省全委会上,他把原本计划五年内南京在孵企业由3000家扩大到6000家的目标,改成了10000家;五年内专利申请量翻一番的目标,改成了翻两番。

杨卫泽特别强调了企业孵化器的建设问题。“我们现在的孵化器,很多仅仅是物业管理公司,并不具备真正意义上的孵化功能。旺鸡蛋很多人爱吃,当然最好是活珠子,我也喜欢吃,但企业孵化器不能老产旺鸡蛋。”他形象地打了一个比喻,如果没有好的孵化器,企业发展任其自身自灭,那么可能100个鸡蛋里面,会孵出99个“旺鸡蛋”。如果放到好的孵化器里去,就可能成功孵出99只小鸡甚至100只小鸡。

链接

水游城东侧将建“水平方”

在昨天举行的南京市服务业重点项目集中开工仪式上,记者获悉,南京将新建一批综合型的商业楼宇,其中水游城东侧将再添一处名为水平方的商业楼。据介绍,该项目占地1.08万平方米,总建筑面积6万平方米,其中包括地下两万平方米。总投资8亿元,拟建一座集商业、办公和酒店式公寓为一体的综合性大楼。门东箍桶巷——三条营历史文化街区,位于中华门东,总占地面积约10.5万平方米,总投资约15亿元。街区分为特色酒店区、时尚活力区、博物馆区、传统商贸区、高档餐饮区等。此外,还包括互联网产业园、物联网产业园、江苏集群三网融合产品研发生产基地等。

总建筑面积6万平方米,其中包括地下两万平方米。总投资8亿元,拟建一座集商业、办公和酒店式公寓为一体的综合性大楼。门东箍桶巷——三条营历史文化街区,位于中华门东,总占地面积约10.5万平方米,总投资约15亿元。街区分为特色酒店区、时尚活力区、博物馆区、传统商贸区、高档餐饮区等。此外,还包括互联网产业园、物联网产业园、江苏集群三网融合产品研发生产基地等。

总建筑面积6万平方米,其中包括地下两万平方米。总投资8亿元,拟建一座集商业、办公和酒店式公寓为一体的综合性大楼。门东箍桶巷——三条营历史文化街区,位于中华门东,总占地面积约10.5万平方米,总投资约15亿元。街区分为特色酒店区、时尚活力区、博物馆区、传统商贸区、高档餐饮区等。此外,还包括互联网产业园、物联网产业园、江苏集群三网融合产品研发生产基地等。

玄奘顶骨舍利首次公开供世人瞻礼

持续至5月17日,活动期间灵谷景区门票有优惠

灵谷寺有玄奘顶骨舍利,虽然很多人“老南京”都知道,但几乎没人见过。昨天,作为“2011金陵礼佛文化月”的一项重要内容,灵谷寺举行了玄奘法师顶骨舍利供奉大典。从昨天起至5月17日,玄奘顶骨舍利将接受世人瞻礼膜拜。

38年前安家灵谷寺

据史料记载,公元664年,玄奘大师圆寂在铜川玉华寺。唐高宗李治把玄奘厚葬在白鹿原,后移葬到樊州兴教寺。

后来,南京僧人可政把玄奘的头骨移到南京长干寺。1942年,侵华日军在原来报恩寺三藏殿遗址处,找到了玄奘的头骨及散片,后迫于舆论分为数份处理,其中一份就是昨天供奉瞻礼的玄奘顶骨舍利,当时保管在汪伪中央文物保管委员会,上世纪50年代初被发现,1954年迎请至毗卢寺供奉。1966年“文革”开始,送交市文管会保存。1973年,市文管会把玄奘顶骨舍利移交给灵谷寺,作为镇寺之宝。

“顶骨塔”值100多万

昨天上午9点,迎请供奉法会



玄奘顶骨舍利供奉在“玄奘大师顶骨塔”里

开始。仪仗队法师、主法和尚在观音殿密室迎请玄奘法师顶骨舍利至玄奘纪念馆,后进行了一系列法会程序。

据悉,玄奘的顶骨舍利安奉于国家级工艺美术大师王殿祥设计的金丝楠木纯金构件的“玄奘大师顶骨塔”中,作为永久供奉之所。“全手工的,很不容易。”王殿祥说,整座宝塔高138厘米,里面是楠木,外面铜镀金

镶嵌,价值超过100万元。记者看到,玄奘顶骨舍利被放在塔中的一个透明玻璃瓶里,据悉这个玻璃瓶是真空的,防止与外界空气接触。

准备建玄奘文化研究中心

灵谷寺住持传静法师介绍说,迎请供奉的这一份舍利,1998年8月曾从中取出一小部分,分供于台湾玄奘大学,还有一小部分供奉于西安大雁塔大慈恩寺,即玄奘翻译佛经的地方,但“90%还在灵谷寺”。

据了解,为了弘扬玄奘文化,准备在灵谷寺建立玄奘文化研究中心,具体的方案还在研究中。

灵谷景区门票有优惠

据介绍,为配合此次礼佛文化月活动,从4月23日至5月17日,灵谷景区门票由35元/人次,优惠为20元/人次。60至69岁老人(持老年证)、学生(持学生证),在35元/人次的基础上,享受半价优惠。此外,景区还将开通钟灵街——灵谷寺转盘的观光车,坐地铁来的游客可以乘坐该车抵达灵谷景区。

快报记者 鹿伟 文快报记者 顾炜 摄

楼市新闻

春交会进入第3天,成交量降三成但刚需涌动

甩出近40万优惠 7套尾房卖出3套

昨天是南京春季房展会的第三天,进场人数达2.32万人次,购房人现场订房51套。本次春交会人气基本与去年同期持平,但现场成交量有3成左右的下降,这比较真实地反映了当前南京楼市的现状。不过,一旦发现有相对合理的价格出现,刚需人群还是会立刻出手——昨天河西一家参展楼盘端出7套尾房,并给出总价近40万的优惠,很快就被消化掉3套。

□快报记者 马乐乐

仅一成多人认为房价会降

由国家统计局中国经济景气监测中心和中国房产信息集团联合编制的“2011年一季度购房者信心指数”已于近期发布。虽然受到限购的打压,但南京地区的购房者信心仍连续3个季度上涨,达到123.3点。

虽然限购政策空前严厉,但仍旧有35%的购房者表示,并不会因此而改变置业时间。不过,也有30.8%的人表示将推迟1—3个月,以进行适当的观察。除此之外,选择“推迟4—6个月”的人比例在10.7%。此外,南京房价的持续坚挺,让购房者对“限购降房价”的说法并不抱太大的期望,仅有16.4%的购房者认为限购能够降房价。

便宜近40万立马好卖

昨天,河西一家参展楼盘一口气将剩余7套尾房全部拿出来,并给予春交会独家优惠,均价从2.2万元降到1.9万元,算下来每套房源总价便宜了近40万。很快,7套房子就被消化掉3套。开发商透露说,3名客户都是刚需,看上的正是独家优惠。

房展会发放房票处也始终是人头攒动,组委会表示,展会

三天来已经发放了上亿元房票。一名购房人在江宁几家楼盘之间看了好久,昨天在春交会上看中了一套房源,她仔细算了算,发现凭房票再便宜5000元之后,总价已经是她在其他地方无法享受到的,于是当场就定下。

高端盘:有人欢喜有人愁

本次春交会人气基本与去年同期持平,但是现场成交量有3成左右的下降。昨天两家定位高端的楼盘开盘,结果差异明显。保利紫晶山开盘,推出47套花园洋房和13套别墅,花园洋房的总价在两三百万元,别墅的都要几百万甚至超过千万。结果一天下来两种房源都卖掉了一半,且大多是一次性付款。而同样定位于高端,另一个楼盘昨天上午亮相,500套房源一个上午只卖出20套左右。

一家楼盘负责人说,从春交会3天来的表现看,市场需求量确实依然大量存在,价格还是促成成交的最大阻碍。“未来的五月份将会是开发商向银行还贷的集中期,上半年销量不佳,又面临紧缺资金压力的楼盘,很有可能近期内价格会有所松动。”

花絮

看了近10年才决定买房

持币观望了近10年,一名购房人昨天在春交会上终于决定下手买房。

这位购房人陈某昨天上午出现在熙熙攘攘的春交会人群中,他在二手房展位上看中了一套江北的二手房。陈某告诉中介,自己在2002年就开始关注江北的房源,打算买一套二手房用于自住,可当时觉得“房价太贵”,打算再等等。这一“等”,就等来了房价的一路上涨。眼睁睁看着房价往上蹿,陈某心急如焚,在反复的犹豫中发现房价已经翻了几个头。

他沮丧地说,例如自己2002年时看中的100平米左右的3房,总价不足20万元,而现在已经涨到80万—90万元。昨天,陈某终于下定决心买房。

“现在趁着新政下市场平稳,房价没有大涨迹象,赶紧出手。”他与中介约好,要去看江北一套75平米的房源,总价60万元。

置业顾问人手一台IPAD

“您看,这是我们项目将来的效果图。”昨天,春交会上一家参展开发商处,置业顾问手持IPAD,向客户展示这家开发商将要推出的两个项目。

这家开发商目前在售的房源已经寥寥无几,本次参加春交会,目的是为了接下来推出的河西和江宁的两个项目造势蓄水。这两个今年下半年推出的新盘,相关的项目规划、户型设计还没有正式公开,开发商干脆把设计效果图的电子版放在IPAD里,给置业顾问人手一台IPAD,只要有客户感兴趣,置业顾问就掏出IPAD,展示给客户看。