

江宁有二手房降到“江北价”

多片区二手房价格松动，买房人可适时出手

楼市调控的影响正在蔓延，继江北二手房成交量下降价格松动后，近期江宁二手房市场也受到波及。岔路口一套天地新城158平方米的大户型二手房，报价从最初的160万元降到现在的120万元，报出了7500多元/平方米的新低。业内人士透露，受新房打折促销、贷款收紧等多方面影响，原本是二手房交易热点区域的江宁市场也日渐低迷。

卖方 新房单价比二手房低千元，降不降价房主纠结

“江宁新房报价比二手房低1000元/平方米已是普遍现象。”满堂红江宁区域经理朱羿弓介绍，近期江宁新房打折促销的力度越来越大，二手房房主的反应则明显较慢，结果出现了价格倒挂的现象。武夷绿洲最新一批房源报价为1万元/平方米左右，而该小区二手房挂牌价大部分在1.2万元/平方米左右；江宁大学城多个楼盘打折促销后，价格也比二手房低了约1000元/平方米……他介绍说，相比新房

的价格，目前江宁二手房明显缺乏竞争力，该公司最近成交的5套房，都是房主能适当让价的：一套武夷绿洲120平方米的房子，房主降了10万多元，成交价约1.1万元/平方米；其他4套房屋都是小户型，成交价都比原来的报价每平方米低了数百元不等。

中广置业江宁区域经理韦曲透露，少数真正想卖房的房主开始降价，目前主要是从大户型开始。岔路口的天地新城出现了多套超低价大户型房源，其中一



漫画 张冰洁

买方 三大优势丧失，江宁二手房成交榜首地位不保

“新房打折给购房人的心理冲击非常大，特别是江宁大学城现在新房8000元/平方米左右的报价，比二手房报价低太多，吸引了不少人转向买商品房。”韦曲说，近期大约有一半原本准备买二手房的购房人被开发商抢走。愿意降价的房主还是很少，大部分房主仍持观望态度。虽然近期电话咨询和看房的客户相比5月份没有明显减少，但是成交量却开始

下降。
南京网上房地产数据显示，6月上旬南京全市二手房成交792套，和5月下旬的1311套相比，下降幅度近四成。其中，鼓楼区成交122套居第一位，江宁二手房成交118套居第二位。今年以来，江宁长期占据的二手房成交量榜首位置被取代。满堂红市场部经理李宁说，一是因为江宁二手房短期内丧失了价格优势，新房打折促销冲击二手房；二是

套158平方米，房主下狠心从160万元降到了120万元，折合单价仅7500多元/平方米，该小区同时还有多套8000元/平方米左右的二手大户型在售。他说，由于贷款紧张，房主对能否尽快拿到现金很注重，想一次性拿房款的会愿意在价格上让步，对于不能确定何时下款的则宁愿不卖。面对市场变化，现在房主很纠结，一方面看到新房打折担心房价下降，另一方面又看好后市不愿降价，导致市场陷入僵持。

建议 三季度房价会走低，刚需应把握机会准备出手

调控已持续近5个月，一直坚挺的房价也出现了松动。从江北到奥体，从江宁到城南，多个区域都出现了新房打折，这也逐步影响到二手楼市。

目前来看，江北二手房已由高位9000多元/平方米降到7000~8000元/平方米左右，江宁二手房从高位1.2万元/平方

米开始向1万元/平方米左右靠拢，奥体二手房价格也有明显松动，6月上旬建邺区二手房成交量几个月来首次上升。

业内人士认为，随着调控的深入，今年第三季度房价走低的趋势已比较明显，刚需购房者遇到合适房源，可以考虑出手。“购房需求并没减少，只是暂时

被压抑，遇到高性价比房源不应该错过。”朱羿弓说，目前买到高性价比房源的机会增多，应该赶在需求释放前出手。李宁则认为，综合房价、交通、配套情况看，江宁目前的低迷只是暂时现象，依然是二手房成交的热点区域。市场低迷期应选择合适的高性价比房源。 快报记者 文涛

“第四届南京优秀房地产中介评选”之企业巡展

中广置业引领中介行业发展

在营销界有这种说法：一流企业做标准、二流企业做品牌、三流企业做产品。具体到房产中介行业来说，一流企业有实力也有能力制定行业规则，掌握足够的话语权，从而引领整个行业发展。作为南京本土最大的房屋中介品牌公司，中广长期以来保持着领先优势，从10年前创立之日起，就站在高起点上，树品牌、拓市场。无论从门店布局、员工素质、内部管理还是战略发展方面，均高瞻远瞩，真正为南京市民奉上高品质的中介服务。

“10年前，中广花巨资专门从香港请来专业经纪团队，在南京开创中介行业新时代，这在当

时可谓一项创举。他们从门店选址、装修风格、经纪人招聘及培养等方面，带来全国领先的经营和服务理念，这也决定了中广自诞生之日起，就拥有引领行业发展的先天优势。”中广置业集团副总裁韩俊告诉记者。

中广置业始终秉承“专业精神 值得信任”的服务理念，积极引领行业风气，以规范行业秩序为己任，赢得了广大客户的广泛支持和信任。

目前，中广置业在南京、苏州、无锡、常州、镇江、扬州等多个城市开设连锁门店，已经成为省内最具影响力的大规模连锁经纪集团。虽然受政策影响，当下

的二手房市场处于淡季，但中广有清晰的发展思路，不因淡季而有一丁点儿的放松。“未来一两个月，集团重点抓三项工作：拓展资源、提升服务、强化品牌。一两个月之后，大家将能看到更强大的中广。”韩俊透露。

“具体执行方面，中广置业将拓展人力资源，吸引人才，为企业注入活力激发动力，用严格有效的培训和提升薪资等方式激励经纪人，带动整个行业向前发展。目前，中广经纪人的底薪是南京同行业中最高的。尽管市场不好，但中广一如既往地对员工给予人性化关怀，有责任让员工与中广一起发展。其次，通过多种方

法督促经纪人升级服务质量，争取达到这样的效果——任何一位中广的经纪人都能提供统一标准的专业服务，让客户放心无忧完成交易；品牌打造方面，建立更明确的品牌标志，从门店风格、经纪人服务方式等方面树立品牌，让客户一接听热线，就知道‘这是中广置业的经纪人在为我服务’。”韩俊表示，“这三项工作一旦完成，中广置业将以更强大的姿态出现，相信一定能为中介行业带来新风。当然，我们所做的一切，都是为了造福社会，服务百姓，给客户更高质量的服务，所以说，客户将是此举的最大受益者。” 快报记者 张玲



南京市第二十九中系列 宁夏路18号小区

名校简介：南京市第二十九中教师阵容强大，全校有全国劳模1人，江苏省劳模1人，南京市劳模1人，特级教师5人，教授级高级教师2人，全国、省优秀教育工作者5人，江苏省333工程培养对象2人，名校长1人，名教师2人，南京市学科带头人11人，南京市优秀青年教师37人，鼓楼区学科带头人22人。该校专任教师学历达标率为99.5%，具有硕士学位的教师22名，在职攻读硕士学位的19人，研究生课程班结业的22人，具有中高级技术职务的教师占78.48%。

小区档案：宁夏路18号小区位于西康路和宁夏路旁，靠近省委省政府，周边环境安静，绿化率高，生活配套完善，小区有地面停车位，并配有物业管理，整体人文素质较好；该小区有10多幢多层房源，主要是1996年左右的房子，户型以70~90m²为主，布局合理，房改房得房率高，以三房户型为主，适合三口之家；虽然该小区小学对应的是名气不大的虹桥小学，但是由于综合条件较好，价格是周边房源中较高的，目前均价在2.4万/m²。

快报记者 文涛

■ 房源精选

1、71.7 m², 172万元, 楼层3/6, 房型佳, 得房率高;
2、75 m², 186万, 楼层2/6, 三室一厅, 全明。

学区房热线：83311132

»南京学区房档案⑩

■ 企业看台

把服务客户 当作一项事业

南京现在有771家二手房中介公司，每当赶上市场淡季，就会有不少小中介关门歇业，这种情形在当下和2008年都有上演。

置居房地产副总经理刘晓克这样解释置居的经营理念，“如果把开公司当做做生意，肯定是市场旺季捞一把，市场淡季就转行或干脆关门，不少小型中介公司都会走这条路；如果把做公司当作一项事业，考虑经济效益的同时，也注重长期的品牌建设，企业管理会更人性化、目光也会放得更长远。我们从创立公司那天起，就把服务于南京市民当作一项事业来做，所以不断提升专业素质，在任何市场背景下，都一心做服务。”

南京置居房地产经纪有限公司成立于2005年，经过6年的发展，已经成为南京本土行业的领导品牌之一。业务范围包括二手房交易、租赁、房产评估、代办房地产抵押贷款、按揭贷款等。目前，公司有40多名资深经纪人，为买房、卖房者提供专业、贴心的房产经纪服务。

“公司坚持以客户利益至上，对经纪人的专业度和诚信度提出严格要求，多年来，树立了良好口碑，带来了大量的回头客。”凭借公司的努力，置居房地产相继获得“南京市房地产行业最佳拓展企业”、“南京房地产业协会AAA级会员单位”、“南京市百姓放心中介单位”、“地产风云榜放心中介单位”和“2010年度最受读者信赖十佳品牌中介公司”等多项荣誉称号。

快报记者 张玲