

## 8家楼盘开盘,清一色走刚需路线

# 小长假首日南京人认购421套房

五一小长假第一天,南京的开发商已经按捺不住,打算在小长假开盘的8家楼盘已经全部开盘,且清一色地为刚需楼盘。从房产网上可以看到,由于密集开盘,楼市的认购量正在大涨。继4月28日认购量突破300套后,昨天到下午6点为止已经认购了421套,楼市在4月份的尾巴突然又爆发了。

□现代快报记者 马乐乐

将板桥房价拉低到“7”字头的金地自在城,昨天再次开盘八期房源。此次推出的两幢楼共240多套房,都为89、112和115平方米的刚需户型。金地八期上个月首次开盘时均价在8000元/平方米以下,从房产网上看,近500套房已经卖掉大半。昨天,八期房源再次开盘仍然延续着低价的策略,有买房人甚至在售楼处外打了一夜牌排队。

根据开发商提供的信息,昨天卖出近7成房子。“今年年初结婚是在我家老房子里的,已经观望了大半年,再不买房的话,恐怕女方家里人都不答应了。”在金地自在城售楼处,一位不到30岁的小伙说,自己出手买房是因为“等不起了”。

昨天上午,威尼斯水城也是第二次推出“提香花园”组团共600套房,有消息称,前往买房的大多是在江南工作的年轻刚需人群。“江南房子买不起,江宁对我太远。地铁三号线开通之后,希望我每天能挤上地铁。”在

城北工作的任小姐说,自己和未婚夫在这里买了一套两房。而昨天的威尼斯水城认购量超过了两百套。

在刚需主导的市场,大牌房企也只能向市场低头。江浦地区的中海万锦熙岸,前天傍晚加推房源,但只加推了一幢楼136套房。开发商说,这幢楼位置不如之前,均价只有8000元/平方米。“我们这是雷锋价。”开发商无奈地戏称。尽管如此,当天销售量也没超过100套。

江宁的银城千花溪此次开盘由于位置较好,涨价1000元/平方米。一些购房人说,虽然房子很诱人,但价格超出了预算,只好先考虑一下再说了。

昨天到下午6点为止,开盘的8家楼盘已经认购了421套。“只要开发商能够以价换量,刚需行情仍然可以多维持一段时间。”南京网尚研究机构总经理李智说,接下来的楼市没有乐观的理由,开发商仍然需要用价格的诚意来打动购买力有限的刚需人群。

## 新闻链接

### 常州一楼盘造势 拿出4万元给私家车主加油

昨天上午,位于常州常武南路的中石化城区加油站,车辆络绎不绝,不少私家车专门赶来加油。原来,这是常州某楼盘为新楼盘开盘“加油”造势,只要市民来该加油站加油就可获得20元“加油补贴券”。

“凡在2012年4月29日上午9点至下午5点在世贸中心对面的中石化城区加油站加油,即可享受3月20日涨价前油价。只此一天,限时恭候”,前天中午,自打该楼盘官方微博上发出这则消息后,引起不少关注。昨天上午10点多,已有不少私家车前来加油。

“我前几天听广播时听到这则消息,就赶过来了。”陈先生说他住在附近,特意赶过来“占个便宜”,“我还告诉了几个朋友,可能他们一会儿也会过来。”

“我正好经过这里,加了200元93号汽油,返回了20元,相当于每升油才7块1毛多。”周先生笑呵呵地跟记者算了一本账。

加油站朱站长说,他们加油站每天有2000多辆汽车来加油,“今天来加油的车辆比平时多了一些,不过也不是特别多。油价还是按现价计算,不过每辆车可以领到一张开发商提供的20元补贴券,可以现场兑换现金。3月20号调价前,93号油价是7块4毛多,现在的价格是7块9毛多,相当于每升油的差价5毛。如果一辆小汽车加40升汽油的话,就比之前贵了20元,而现在每辆车补贴20元,所以单价就等于回到了3月20日涨价前。”

记者从活动主办方常州某楼盘的相关负责人处了解到,这次活动,主办方共拿出4万元用来补差价。“虽然我们这次活动只有8个小时,但我们还是按每天2000辆车加油来计算,应该可以满足顾客的需求。”该负责人说,他们的新楼盘将于6月份开盘,用这种方式宣传,也是让更多的老百姓受益。

现代快报记者 晁静

### 技术骨干辞职两个月 就进了对手公司

老东家很生气,上法庭索赔巨额违约金

快报讯(记者 田雪亭 实习生 须君花)工程师离职时,单位向他支付了竞业限制补偿金,和他约定3个月内不能进入“对手”公司工作。但没想到,工程师拿了补偿金后,仍然去了对手公司,于是,老东家一怒之下与其打起了官司,索要巨额违约金。

方青是南京A软件公司的软件开发工程师,从事的是核心技术工作,不少同行都想将他挖走,其中,南京B软件公司的老总承诺,只要方青来他们公司,一定有更好的发展机会、更高的工资。条件这么优厚,方青心动了,2010年6月,他向工作了10年的老东家提出辞职。

老板极力挽留,可方青一定要辞职。无奈之下,老板与他签订了一份《竞业限制协议书》,约定:竞业限制的期限为三个月,公司在三个月内每月支付方青竞业限制的补偿金为3000元,如果方青违反了此协议,要承担违约金10万元。签订了协议书后,公司向他发放了2010年8、9月的竞业限制补偿金各3000元。但就在这个时候,方青进入了B软件公司。

于是,老东家向方青追讨已支付的竞业限制补偿金6000元,以及违约金10万元。仲裁支持了公司的请求,方青不服,一纸诉状将老东家告了。

方青认为,其在A软件公司的月收入为2万余元,按照法律规定,竞业限制补偿金应不低于月工资的三分之一,即6000元。但是,A软件公司仅仅支付了一半,所以当初双方签订的竞业限制协议书应属无效。

后经法院查明,方青和公司签订的《竞业限制协议书》是双方当事人真实意思的表示,不违反法律规定,对双方均具有约束力。因此,方青在竞业限制期限内,到双方约定的竞业限制范围内的其他企业工作,应承担相应的责任。但因为原公司所支付的竞业限制补偿金过低,所以也存在过错。最终,经法院调解,方青一次性支付原所在公司2万元,但不再退还竞业限制补偿金6000元。

(文中涉案当事人为化名)

### 上大巴前晕倒了 还好有人及时施救

快报讯(通讯员 毛文琪 记者 毛丽萍)“快来人啊,有人晕倒了!”4月28日下午5点左右,在南京汽车客运站高淳班流水发班点0号检票口,正在排队候车的旅客中突然有人发出一声惊呼。

正在发车点组织发车的值班站长产江南,立即冲入人群来到晕倒的旅客身边,并请周围的人尽快散开,以保证空气流通。因为不了解病因,产江南迅速将这名旅客放平,并将他的随身小包放在他的头颈下,然后拨打车站警务室和120急救电话,将此情况报告给正在现场指挥生产的厉德如、嵇娟两位副站长。

两位副站长迅速赶到,嵇站长还带来了一瓶矿泉水,厉站长用水瓶盖缓缓地给旅客喂了几口水,旅客慢慢苏醒了。原来这是一名在马鞍山上学的学生,没买到从马鞍山返回高淳的车票,只好一路奔波到南京后再往家赶,由于天热,加上疲惫和着急,诱发了他的痼疾。

随后,厉站长联系了他的父亲王先生,约定由南京飞凯公司苏AB6878班车将他带回高淳。晚上7点多,车站工作人员再次打通王先生的电话,欣慰地得知他的孩子已平安到家。

## 出租车见到乘客关门就跑

中央门汽车站这一幕让人看不懂,稽查人员说不算拒载



昨天,中央门汽车站客流量很大,实行限时进站 现代快报记者 顾炜 摄

有乘客打车,对出租车司机来说当然是好事,可昨天却有市民爆料,他们拎着大包小包从济南回南京,在中央门汽车站出租车上客点打车,出租车居然关门就跑,“他们只带自己找的,‘送上门’的不带。”这是怎么回事呢? “中央门汽车站这样的窗口

地带,居然那么难打车,排队的出租车都想找个大生意,南京人也不带,路近的不带……”昨天,有网友愤愤不平地发了一条这样的微博。

昨天早上,记者赶到中央门汽车站,车站到处是人,原来的出租车停靠点已经挪到广场门

前的马路上,现场有两位客管稽查队员在维持秩序。“打的啊,美女?”“到哪里啊,打的啊?打车走啊?”吆喝声不绝于耳。停靠点停着近十辆出租车,奇怪的是,车上司机位上大多空着,没人。

11:00左右,两位老人背着大包小包走向其中一辆出租车,

还没开口,就听“关门,关门”,有人迅速上车把空车开走了。“为什么不带?”老人摇摇头,“不知道,出租车难道不要挣钱吗?”记者询问现场稽查人员,该人士说:“可能要去加气了。”可这辆车又在前面不远处停下,开始揽客,“老板,要打的吗?去哪里?”刚才那一幕算不算挑客拒载?两名稽查人员很明确地告诉记者:“不算。拒载是乘客上车了,说了到哪里,司机不走,赶乘客下来这叫拒载,他们又没上车!”

拒载是不是这样定义,记者在《南京市客运管理条例》里找到标准答案:开启了空车标志,行驶中或在路边候客,但是不带客;停靠路边候客的时候,挑选乘客;无正当理由,未按照约定时间到指定地点载客。有一些的哥会问,是不是顺道,如果不顺路就不带,一旦和乘客发生了语言交流,询问了目的地,发现不顺路就不带,就是拒载。

随后,记者联系南京市客管处相关人士,该人士表示,他们会加强监管,一旦发现并核实,出租车司机将被处罚200-1000元。 现代快报记者 毛丽萍

## 苏宁五一一大牌签售 火爆进行中

昨日作为五一假期的第一天,笔者走访了各大竞争激烈的家电商场,其中苏宁电器山西路店的老总品牌签售格外引人注目。据了解,为了回馈广大五一一家电消费大军,从29日开始,苏宁电器将联合夏普、西门子、美的、海信、创维、三菱重工及HP等厂家共同举办总经理签名售机活动。除了昨日已经举行的西门子 & 博世签售外,今天夏普、创维、三菱重工还将在分别在苏宁山西路店和新街口店、商茂广场店举行签名售机让利活动:凭各大品牌或苏宁相关负责人签售卡可在以上品牌柜台享受100-500元的直降优惠。苏宁电器相关负责人表示,此次签售的品牌均是市场热门品牌,此次活动的开展也将进一步降低市民购买家电的成本。

除了“签售卡”的魅力外,笔者还发现苏

宁各大商场堆放的自行车格外引人注目。经过采访得知,本次五一黄金周苏宁电器在原有满额送液晶和苹果手机的基础上,还额外采购了500台自行车全城放送。只要你在苏宁电器消费,无论金额大小,均有机会抽取自行车。在采访期间,记者陆陆续续看到拿着5、6张发票的顾客来到抽奖箱前填写抽奖资料,金额都在一万五以上。苏宁电器山西路店向记者介绍,今年五一购买成套电器的消费者特别多,而且很多都是准备装修的年轻夫妻。空调和彩电是必备的家用电器,趁着五一优惠大,一次性购买2台空调、2台彩电都是很正常的情况。店长介绍之后,笔者也发现,今年五一一家电购买的重点还是集中在传统厨房厨卫、空调、彩电和冰箱、洗衣机上,且在家电的选购上也呈现出大尺寸、大容量、节能省电的购买特征。