

# “老三县”加快与主城区户口通迁 60m<sup>2</sup>落户门槛有望取消

“要是江宁和主城区的户口能够通迁的话,就太好了!”近日,从一次有关南京市整体规划的会议上传来消息称,南京市将对户籍管理制度进行变革,加快江宁、江浦和六合“老三县”与主城区户口通迁。这让不少“老三县”购房人看到了希望。

□现代快报记者 杜磊



漫画 俞晓翔

只能按照外地人在南京落户的政策办理,即:购房面积必须要达到60m<sup>2</sup>及以上,才能实现“老三县”与主城八区之间的户口迁移。

按这一政策,在江宁80多平方米的期房交付后,余小姐就可以将主城区的户口迁到江宁。但如果今后她再想从江宁把户口迁回主城,就必须要在主城买一套60m<sup>2</sup>以上的房源才行,比她之前在北门桥的老房子面积还要大,是名副其实的“出城容易进城难”。

## 王经理的经验 户口事小,学区事大

事实上,想将户口从“老三县”迁入主城以及不愿将户口迁出主城区的购房者大有人在。“为了户口,没见过二手房房主和买房人扯皮,”南京瑞居房地产经纪有限公司经理王革告诉记者,不少主城区的卖房人都不愿意迁出户口。但她强调,其实户口落在江宁、江浦、六合区域与落在主城八区本身区别并不大,主要差异就在学区上。

众所周知,主城区的教育资源要比其他区域更加优秀,其中尤以鼓楼区的教育资源为甚。在南京,诸如琅琊路小学、力学小学、拉萨路小学等知名小学附近的房源一直以来都是购房者争抢的对象,其单价不菲,远远高于周边房源。以鼓楼区一套琅琊

路小学的学区房为例,其均价在3万元/m<sup>2</sup>以上,即使只有30多m<sup>2</sup>,其总价也近100万元。因此,频频可见父母为孩子享受到更好的教育资源,将上百平方米的郊区大房子卖掉,一家三口蜗居在30多m<sup>2</sup>的名校学区房内。

从这个角度来说,户口在江宁、江浦和六合区域的购房人,如果想以有限的资金在主城区购买学区房,由于受购房满60m<sup>2</sup>以上才可落户的政策限制,很有可能与学区房失之交臂。

## 支招 建议暂时挂靠亲戚家

而在近日的一次南京市整体规划会议上,省委常委、南京市委书记杨卫泽再次强调将对南京市的户籍管理制度进行变革,加快江宁、江浦和六合“老三县”与主城区户口通迁。这样一来,不管是江宁、江浦还是六合的购房人,未来都不用受60m<sup>2</sup>的置业门槛限制,即可实现与主城区户口的平行迁移。

对此,南京瑞居房地产经纪有限公司经理王革直叫好。另一方面,针对余小姐目前面临的旧房与新房“青黄不接”、无处落户的窘境,她建议余小姐可以申请暂时迁移到主城的亲戚家,并且向相关公安局说明情况。

## 余小姐的困惑 改善了,户口能不能不迁

原本家住北门桥的余小姐就是其中之一。为了改善居住环境,她和丈夫打算以房换房,年初在江宁新买了一套80平方米左右的期房。同时将位于玄武区北门桥的54平方米小房子对外挂牌出售。

眼见着主城区的小房子已经有人下订,江宁的房子却还要2年后才能交付,夫妻俩的户口无处可迁成了一大难题。“其实,就算现在户口可以迁到江宁的房子里,我也不想迁”,余小姐坦言自己并不愿意将户口从主城迁到江宁。

由于江宁、江浦和六合“老三县”与主城八区一直没有实行户口通迁,导致这三个区域的居民

(接B32版)

## 蓄水不足? 有楼盘“爽约”开盘

这轮回暖是受刚需推动,因此供应量最大的两江板块是主角。虽然时见涨价,但仍在积极促销、平稳定价的项目也还不少。

以江北为例,刚刚开盘的中铁江佑铂庭卖得不错,但价格仍稳定在9000元/平方米上下;大华锦绣华城目前的销售均价也仍是7500元/平方米左右,部分户型还赠送价值5万-6万元的车库,折算下来单价在7000元/平方米左右。江宁万科金域蓝湾刚刚推出的新房源,单价也和之前一批房源差不多,折后约14000元/平方米(精装修)。

记者与近期入市的10余名买房人做了交流,他们普遍表示,此次购房是经过深思熟虑的,也是比较了楼盘之后才决定的,是“从一开始就打定主意要买品质好

的、定价合理的楼盘,并不是盲目跟风”。

或许正是买房人的这种理性诉求,让整个市场有热也有冷:江宁大学城一家楼盘原定上周末开盘,最终却意外“爽约”。业内人士分析,该楼盘可能是因为定价过高而导致蓄水不足,而不得不延期开盘。“预期开盘价和周边项目比没有优势,而且产品也没有特色。”

“当下的市场,价格还是王道,”张君指出,目前需求量虽然在增加,但调控政策尚未放松,库存量也仍处于高位。在有效客源有限的环境下,各家楼盘还是得以价争客。南京林业大学社会工作系主任孟祥远也认为,在当前的市场环境下并不是所有楼盘开盘都能热销,定价务实的楼盘才能有个好收成。

## 品牌动态

### 中青旅强势进驻万达中心

万达中心开业两年多来,各项业态已得到成熟发展,包括其30万m<sup>2</sup>的大商业中心、40万m<sup>2</sup>的五星级商业集群,以及河西唯一的白金五星级酒店希尔顿酒店。周边繁华配套对于入住万达中心5A写字楼的众企业来讲,不管是从运营成本,还是未来升值潜力等诸方面来讲,都能给企业带来强大的产业竞争力。

对于像中青旅江苏国际旅行社有限公司(以下简称中青旅)这样一家以旅游业为支柱产业的服务性企业来讲,繁华成熟配套对其的作用就显得更为重要,不管是从企业产业链上游,如优质的客户资源企业团体、人气高客流量旺的终端门面,还是产业链下游,包括各种与之有联盟性质的酒店、餐馆、

零售业,以及方便快捷的交通网络,都是其发展、保持行业竞争力极其重要的因素。如今万达商务已全面起航,中青旅的入驻可谓恰逢其时,同时也是中青旅从企业自身的主业出发,结合万达中心繁华成熟配套的绝对优势,是一项双向选择的结果。

坐拥120万m<sup>2</sup>城市首席综合体之上,万达中心作为区域经济的商务中心,40万m<sup>2</sup>五星级地标商务集群,30万m<sup>2</sup>大商业中心吸引350多家名企竞相入驻,打造世界级企业总部;同时提供一站式、体验式消费环境,每天的客流量高达6万人次。如此高人气的商务环境对于服务业来说,不失为“天赐良机”。

# 绿地南京: 携登顶世界500强之耀 再续紫峰传奇



据调查显示,紫峰公馆在市面上的推广和宣传少之又少,但是在民众中的知名度和美誉度却非常高。一位资深地产人这样跟笔者分析:“绿地集团品牌让买房人安心,同时地上地下双大堂、空间进化和全生命周期的社区理念、3G智能物联网一下子令其成为江宁品质标杆,江宁示范幼儿园和泰山小学双学区、二星智能标准更为其加分不少。”



## 7月底,二期,华丽开启

世界500强阵营归来,绿地紫峰公馆二期也确定于本月底盛大开盘。据悉,即将开盘的11号楼有88-115平方米经典户型可供选择,价格相对一期略有提升。笔者在紫峰公馆走访时碰到一位王先生,他表示非常后悔错过一期的购买:“一期出了谨慎没有出手,但我一直有关心这个楼盘,后面每期开盘价格不降反涨,等下定决心购买的时候都已经买不到心仪的房子了,只能等二期了,这次无论如何我不会再放弃,谁认定世界500强企业的房子了。”

“2005年因高调的紫峰大厦结识低调的绿地,2012年因高调的世界500强企业榜单再度了解绿地,这一天后,绿地集团注定不再低调!”这是一位资深媒体人对绿地集团的评价,也道出了大部分南京民众的心声。作为中国首家以房地产为主业的世界500强企业,究竟有什么样的魅力折服南京?笔者带着这样的疑问追寻了绿地在南京的足迹。



## 20年,64城,世界500强

今年7月,绿地控股集团捷报频传:2012上半年房企综合排名位居全国第四、7月9日以中国首家房地产为主业的姿态成功跻身世界500强、7月18日绿地控股集团成立20周年。

绿地控股集团经过20年发展,项目足迹遍布全国24省64城,形成了目前横跨房地产、能源、汽车、金融等多项领域的综合性企业,年业务经营收入超2000亿元,资产规模超2000亿元。

## 7个月,800套,一期售罄

绿地控股集团深耕南京的力作有位于鼓楼中心的世界第七高楼紫峰大厦和江宁东山老城区的紫峰公馆。紫峰公馆自去年10月26日正式开盘以来,短短八个月一期800多套住宅悉数售罄,成功跻身南京2012上半年楼市销售十强。