

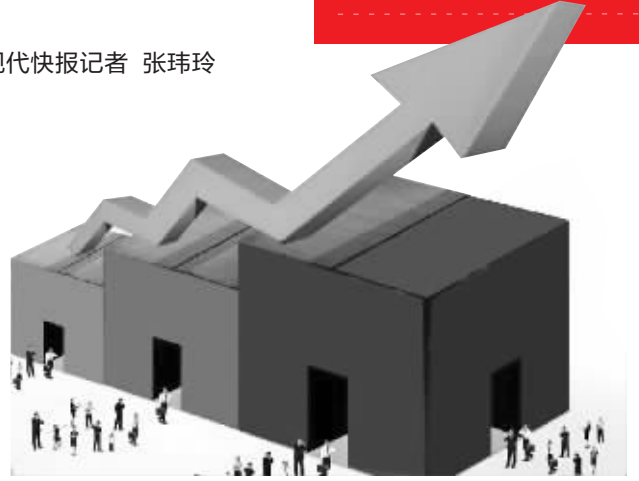
## 淘房

2012年的南京二手楼市,与“传奇色彩”、“波澜壮阔”、“成交火爆”等词均已疏远,而“平稳”、“无亮点”则成为被业界认可的年度关键词。时值年末,现代快报《淘房》特意总结2012年二手房市场不同之处,概括这一颇具标志性的年度楼市。

现代快报记者 张玮玲

ios&amp;Android下载方法

在App store 或安卓市场下载“现代快报”,即可阅读更多精彩内容!

盘点2012年  
二手楼市之“怪现状”

## 淡旺季不再明显

跟以前楼市的传统之说“金三银四”、“金九银十”不同,2012年的南京二手房市场不再有明显的淡旺季之分。经历了1月份的成交低谷,虽然3月份的成交量达到5552套,但4月份又急速下跌,仅成交3501套。据分析,“金三银四”名不副实主要有两方面的原因:一是4月1日实施的网签影响交易速度;其二,4月份包括主城及两江板块的不少新楼盘降价跑量,低廉的价格吸引了不少二手房买家转移到商品房市场。

原本是淡季的7月份,南京二手房集中发力,成交6033套,

让业内人士发出“淡季不淡”的观点。同样,与往年的“金九”二手房市场不同,今年8、9两个月的成交量大幅下滑,即使连续多月保持较高成交量的新房市场进入9月成交量也有所下降,导致“金九”成色不足。

11月以来,二手房的挂牌量、成交量及成交价都出现了不同程度的上涨,市场出现翘尾行情。11月南京二手房成交量达到5966套,环比10月4919套上涨了21.28%,是去年同期的1.19倍,不仅超过了今年的9、10月份,且创下今年成交第二高,仅次于7月的6033套。

## 投资者彻底出局

与前两年相比,现代快报记者接到的咨询热线话题明显出现转变,以前大多关注“投资哪里的房产能升值最快最稳?”“投资商铺和住宅哪个更划算?”如今读者更关注的是“二套房房的界定标准”、“如何在改善居住条件时降低置业成本”。

今年以来,无论是商品房市场还是二手房市场,刚需和刚改是支撑市场成交的绝对主力。南京链家市场部经理舒莉莉表示,上半年主要是刚需集中发力,下半年刚改开始出手,拉高较大房源的成交量,同时

## 明年猜想

总体平稳  
但有市场亮点

谈及明年的市场前景,业内整体表示“谨慎乐观”。舒莉莉认为,只要政策没有大的变动,市场的反应就不会有大的改变。目前来看,南京二手房近几个月的成交量都比较稳定,这一形势可能会持续到明年。政策方面,取消限购令的可能性很小,而且目前的市场态势已经初步达到了调控预期,所以出台大的调控政策的可能性不大。金鑫也认为,房价不会出现大的波动,商铺投资的关注度可能会有所提高。我爱我家市场总监胡娟娟认为,虽然市场形势不会有大的变动,但学区房市场非常值得关注。

近日,江苏省政府出台《关于深入推进义务教育优质均衡发展的意见》明确提出:当公办学校有空余学位时,要采取公开报名和摇号方式确定,到2015年,每所公办学校择校生比例控制在招生总数的10%以内。意味着新规施行后,最保险的上名校的方式就是买学区房。“学区房市场明显出现反应,房主惜售或加价出售的现象很快就出现,初步预计,2013年学区房交易肯定是二手房市场的大热门。”

## 房价不坐过山车

限购令施行两年多以来,南京二手房房价趋稳,不再有“房价坐上过山车”的市场态势。

连续下跌之后,南京二手房价格于3月份微涨。据统计局发布3月份70个大中城市住宅销售价格变动情况,南京二手楼市价格齐升。4月份全市的挂牌价格出现微跌,不过相当长一段时间内全市房价仍以平稳为主。根据365数据显示,4月份南京二手房市场挂牌均价为12709元/平方米,和3月份的12715元/平方米相比下跌

0.01%。另据中广置业数据显示,该公司1月份二手房成交均价为13057元/平方米,6月份为13108元/平方米,11月份为13594元/平方米,11月份二手房价格比1月份上涨4.11%。我爱我家数据显示,该公司1月份二手房成交均价为13096元/平方米,6月份为13989元/平方米,11月份为13956元/平方米,11月比1月份的成交均价上涨约6.56%。“如果除去CPI的因素,房价涨幅不大。”中广置业运营中心副总监金鑫表示。

## 年底贷款不再难

房贷申请是让买房人和卖房人都较为头疼的现实问题,卖房人期待遇到一次性付款的买家,早点拿到现金,而买方大多需要申请房贷,于是不可避免地要与银行产生关系。

每年的年底都是房贷申请的重要关口,以往经常进入12月份就出现排队难、到来年1月份才能下款的情况,在2011年甚至在七八月份就有银行对

二手房停贷,到年底更是出现贷款难。相对来说,今年的贷款申请要容易不少。记者采访到的中介公司均表示,一直到12月中下旬,才有银行逐渐控制二手房贷款,但商业贷款仍比较顺畅,大多半个月就能下款,组合贷款时间稍长,但大多在两个月内下款。谈及原因,中广置业负责贷款申请的庄经理表示,今年的情况可能与银行准备金率下调有关。

“第五届南京优秀房地产中介评选”揭榜  
这些优秀中介企业赢得好口碑

“第五届南京优秀房地产中介评选”揭榜,最终评出了“南京房地产经纪机构十佳中介”,“南京房地产经纪机构最佳服务奖”获得者,“南京房地产经纪机构商业地产明星企业”及12位“金牌经纪人”,它们将成为市民买房、卖房、租房的首选,本榜单也为百万读者提供参考。

现代快报记者 张玮玲 文涛



## 主动服务赢客户

南京轩居房地产经纪有限公司总经理 张莉萍  
规模:5家分店  
经营理念:诚实守信、热情服务、规范操作、注重形象

轩居房地产正是秉承规范操作为本、诚实守信为魂的经营模式,时刻提醒全体员工,将客户的需求放在第一位。总经理张莉萍看来,只有这样,才能拿到好房源,积累更多好客户,赢得好口碑。

南京轩居房地产经纪有限公司目前主要分布在城北,业务涉及房屋买卖、租赁和置业咨询等。张总认为,“公司坚持‘走出去’路线,定期主动到社区提供上门服务,为客户提供免费咨询答疑等服务。”



## 江北置业专家

南京居巢房地产经纪有限公司总经理 叶龙胜  
规模:7家分店  
经营理念:坚持诚信经营,客户利益至上

居巢房地产扎根江北,根植于江北板块的二手房业务,主要从事二手房租赁、销售代理等服务。公司总经理叶龙胜表示,“坚持诚信”是公司的立足之本。江北存在大量的置业需求,尤其是二手房市场的成交量,长期以来都是数一数二,但由于地域和交通存在一定局限性,所以很多房产中介会忽略这块市场,这就正好给居巢创造了契机。我们会用专业的经纪人服务市民,力争成为置业江北的专家”。



## 客户认可是褒扬

南京好邻居房地产代理有限公司总经理 徐健  
规模:18家直营及加盟店  
经营理念:以诚为本,信誉第一,顾客至上,热情服务

好邻居房产在城北有口皆碑,从最初的公司总部一家独大到如今的遍地开花,该公司保持较快的发展速度的同时也注重稳步经营,积累了大量的回头客。

好服务有好回报,据徐总透露,“有的客户几年前通过好邻居买房,如今卖房或再次置业也会找好邻居,这说明我们肯定有打动客户的地方。”徐总表示,与佣金相比,客户的认可才是最大的成就。

## “第五届南京优秀房地产中介评选”获奖名单

## 南京房地产经纪机构十佳中介

- 1、江苏南房房产集团南京房屋置换有限公司
- 2、南京淘然居房地产经纪有限公司
- 3、南京港厦房地产销售有限公司
- 4、江苏苏商房产销售有限公司
- 5、南京馨之房房地产经纪有限责任公司
- 6、南京轩居房地产经纪有限公司
- 7、南京大贺房地产销售有限公司
- 8、南京博飞房产经纪有限责任公司
- 9、南京仟佰间房地产经纪有限公司
- 10、南京好邻居房地产代理有限公司
- 11、南京居巢房地产经纪有限公司

## 南京房地产经纪机构最佳服务奖

- 1、南京瑞居不动产经纪有限公司
- 2、南京我爱我家房屋租赁置换有限公司
- 3、南京旺居房地产销售有限公司
- 4、南京帝丰房地产销售有限公司
- 5、南京置居房地产经纪有限公司

## 金牌经纪人

- |                      |     |
|----------------------|-----|
| 1、江苏南房房产集团南京房屋置换有限公司 | 范世忠 |
| 2、南京淘然居房地产经纪有限公司     | 许娟  |
| 3、江苏苏商房产销售有限公司       | 刘林  |
| 4、南京馨之房房地产经纪有限责任公司   | 潘晓贵 |
| 5、南京轩居房地产经纪有限公司      | 张莉萍 |
| 6、南京港厦房地产销售有限公司      | 江明武 |
| 7、南京博飞房产经纪有限责任公司     | 陈通  |
| 8、南京好邻居房地产代理有限公司     | 赵莉莉 |
| 9、南京利众置业投资有限公司       | 陈爱华 |
| 10、南京居巢房地产经纪有限公司     | 胡承净 |
| 11、南京仟佰间房地产经纪有限公司    | 胡金花 |
| 12、南京大贺房地产销售有限公司     | 陈升升 |