

“百亿房企”坐看云起



这似乎是2009年以来南京楼市的第二个“黄金时代”——连涨17个月的房价，有望冲击9万套的年度成交量，堪比前两年总和的超700亿土地出让金，超过20家房企已提前完成销售任务，40亿年销售额已不再新鲜……

但眼前的“黄金时代”又充满着太多的不确定。正式出台的“宁八条”再度上调二套房首付比例、限价政策丝毫不见放松、越来越严苛的房贷环境让不少买房人只能暂时放弃置业计划，屡创新高的地价已让相当一部分房企无力拿地，楼盘品质的提升程度赶不上房价的上涨速度……在地产黄金十年之后，领跑型房企始终能在销售金额、客户口碑、产品品质上屡屡带来惊喜，他们是楼市“后黄金时代”的真正主角。

现代快报记者 胡海强 葛九明

南京楼市完胜 逾20家房企提前完成年度目标

在一系列数据里，南京楼市正遭遇着最好的时代。幸运的是，南京房企洞悉到了这一点。

早在年初，南京房企就纷纷上调年度销售目标，不少房企销售任务比去年翻了一倍，可见他们对于2013年楼市前景的乐观。这也就是为什么记者致电南京荣盛置业营销总监唐登洋的时候，他内心的兴奋溢于言表：“荣盛在南京全年销售目标金额是27个

亿，目标现已被上调5个亿，目前销售金额已经超过了37亿元，有望进一步突破。”

记者统计了解到，包括荣盛地产、弘阳地产、中航地产、莱蒙国际、高科置业、建发集团、仁恒置业等在内的超过20家房企已经提前完成了全年的销售目标。

值得一提的是，不少房企随即追加了销售目标。南京红太阳房地产开发有限公司副总经理沈仑透露：“旭日爱上城和旭日上城

今年的销售金额已经达到40个亿，超出原定销售任务20%，12月还将有一定的推盘量，届时年度销售额有望还能再冲高一些。”据了解，南京有8家楼盘不同程度追加了销售任务，莱蒙水榭春天从15亿加到22亿，荣盛地产从27亿加到32亿，保利梧桐语从10亿增至12亿，百家湖1号从7亿增至10亿，翠屏城从6亿增至8亿……足以显示年度南京楼市的十足金成色。

南京房企完胜 100亿年销售额房企首现南京

除了提前完成销售任务外，南京房企正在不断刷新销售纪录。

刚过半年，南京就已经有多家房企半年销售额超15亿。而在接下来的几个月内，这些数据被不断推高，在楼市的“后黄金时代”，南京楼市正在试图造就一个伟大的目标，这个目标将让南京楼市迎来一个新的时期。不论是单盘发力还是多盘联动，南京房企的目标更高，20亿销售金额阵营在扩大，40亿俱乐部再添新丁，南京甚至已诞生第一个“百亿房企”。

据数据统计和房企预测，南京今年包

括骋望置业、五矿地产、招商地产、恒大地产、复地集团在内的超过20家房企已经进入10亿-20亿元阵营。仁恒置业、世茂地产、莱蒙置业、朗诗地产、万科置业、华润置业等在内的至少10家房企销售金额能够超20亿元。其中世茂地产策划经理李浩告诉记者：“世茂今年应该有30亿左右了。”

而紧跟其后的40亿俱乐部老牌成员——中海地产、苏宁环球销售目标已经实现，而已完成37亿的荣盛地产也正在向着40亿迈进，保利地产超越2012年的35.22亿，也正式加入这个行列。

值得一提的是，40亿以上的阵营有了不少新面孔，碧桂园今年风头正劲，其南京区域总裁刘森峰曾经宣称，2013年碧桂园南京区域目标是销售过百亿，这在当时是被视为一种“大跃进”的行为，如今看来已成事实。据碧桂园南京区域相关营销负责人透露，到目前为止，加上丹阳碧桂园项目，碧桂园南京区域的总销售额已突破100亿，仅碧桂园凤凰城、碧桂园城市花园、碧桂园欧洲城、碧桂园如山湖城四盘的总销售额已超过80亿。不断被刷新销售纪录，让南京房企在“后黄金时代”生生不息。



淘房热线

4万的定金和中介费打了水漂不说——

房没买成，怎么还扯上了官司？

江苏邳州的刘先生最近摊上了件烦心事：前段时间他通过中广置业房产中介，看上了一套海德北岸的二手房，交了2万元定金和2万元中介费，结果房子没等到手，却等来房主的一纸律师函，起诉他和中介违约，并要求赔付违约金。刘先生不明白，自己正经花钱买房，不但面临定金和中介费收不回，怎么还扯上了官司？

实习生 王来彬 现代快报记者 方宇

买主很受伤 房子没买成，定金、中介费也泡了汤？

“又不是我的责任，却要我承担所有损失，这不是欺负我外地人不懂行吗？”虽然事情过去了一段时间，但刘先生至今提起来还很郁闷。今年七八月份，刘先生打算在南京买套房，通过中广置业明发滨江店介绍，看上了石女士在海德北岸一套84平米的房子。交了中介费，也交了定金，三方就签了合同，约定只要在9月30日前银行贷款预批下来，刘先生

就交30万的首付款给石女士，随即办理相关手续。

没想到本来顺理成章的事却出了岔子，直到9月30日，银行贷款预批结果都没出来。眼看着合同即将到期，刘先生赶紧给中介打电话，打了多次都没人接，好不容易打通，中介经纪人表示可以跟房主协商解决。刘先生以为中介会立刻跟石女士联系协商事宜，但到了10月2日

还没消息，他有点急了，亲自跟房主石女士联系，却被对方告知房子不卖了，定金也不退，还打算追究他的违约责任。国庆长假一过，刘先生果然收到了石女士寄来的律师函。再去找中介经纪人，对方却说“不关我们的事”，中介费也不给退。

房没买到，却莫名损失了4万元，刘先生感觉自己被骗了：“房主拿了定金却不卖房，中介一直在找理由推脱。”

房主很生气 过期未付首付款中介连个招呼都不打

“是买方刘先生和中介中广置业违约在先。”房主石女士介绍，三方是8月28日签的合同，合同上写明要在9月30日之前付首付款30万元，但直到10月2日才接到刘先生打来电话说首付款付不了。“提前通知一下贷款预批下不来的事情，我也不是老古板的人，时间什么的都可以协商。”

石女士表示，自己本打算卖了这套，等30号首付款一到手就趁着国庆节去江宁买一套，如今计划全都泡了汤。“我最气不过的是，为什么中介和买家都没提前知会一声。”石女士当即决定房子不卖了，国庆一过，她就给房产中介和刘先生发了律师函，要诉讼他们的违约责任。

“现在也不想协商，我已经不相信中介了，他们佣金收到手就什么都不管了。”石女士告诉记者，她觉得刘先生也是受害者，并不打算真的找他要违约金，但定金是不会退的，并建议刘先生走法律途径去起诉中介，自己也会保留对中介方的诉讼权利。

中介很“无辜” 贷款预批下不来不可抗房主不肯协商

对于买卖双方都把矛头指向自己，中广置业明发滨江店的店长杨影也觉得自己很“无辜”：“银行审批贷款预批的时间不是你我能决定的，属于不可预知的不可抗因素。”据杨影介绍，自合同签订以后，就一直忙着帮刘先生办理贷款预批的事情，“但银行也有自己的程序和流

程要走，贷款预批没有下来，是大家都没想到的事情。”对于9月30日接到刘先生电话后，为何没有联系房主石女士，杨影坚持说他们打了电话，但石女士没接。而石女士则说她当日的手机一直开着，并没有显示中介的未接来电。

“出了这个事情，需要三方一起协商

才能解决问题。但现在房主一口咬定我们违约，一直不出面协商，拒不履行合同，还要追究我们的违约责任。”对于后续处理，杨影表示会积极跟房主协商，也已经找了相关的律师去处理，“至于刘先生的中介费，要等到事情解决了以后再考虑退不退的问题。”

近日，现代快报的“第六届南京优秀房地产中介评选”已经启幕，欢迎有信心的中介企业前来参与。如果读者在二手房买卖过程中体会到好中介的好服务，或者受到不良中介的欺诈，请来电告诉我们。
咨询及投诉热线：**58598186**

律师说法

违约事实成立 买方和中介方都有责任

“这一事件实际上是由第三方（银行）导致的违约行为，并不属于不可抗力因素，”记者从南京永衡昭辉律师事务所王宏律师处了解到，买卖双方并没有事先约定“由这种因素导致首付款无法到位不算违约”，刘先生和房产中介由于没有提前做好预判，属于己方导致的违约，要负一定的违约责任，定金作为合同履行金，房主方是收有权没收的。

同时，王宏律师也表示，中广置业的经纪人没有及时把事实通知到房主和买房人，没能履行好沟通和协商的责任，存在一定过错。他建议刘先生及时做好证据搜集工作，必要时通过法律途径维护自己的合法权益。如果刘先生不能证明是由中介方导致的违约事实而解除跟中介方的合同，中介费估计也很难拿回来。

那么，贷款预批下不来真的完全无法预料吗？记者咨询了一位资深二手房经纪人朱先生，他表示，有经验的中介公司会提前预估到“贷款审批延迟”的情况，“尤其是今年关于房贷额度紧张报道更是比比皆是，稍有经验的经纪人都会提前告知买卖双方相关情况，万一出现贷款审批不能按时下来该如何协商，这些都需要提前约定。”