

# 买了车,上了牌,我的车停哪? 现实版抢车位大战比游戏更精彩

近日,随着南京“限牌”谣言四起,车市销售量与日俱增,大光路一4S店销售人员告诉记者,这两天买车的人实在是太多了,很多本来想要在5月车展上买车的人,都提前至现在,就是怕限牌。记者发现,在一些4s店门口,只要有车暂时停靠,就会有人举着“高价收购二手车”的牌样立即上车询问车主是否有意向出售车,就连停在路面的私家车上也会时不时有此类收车的卡片摆放,虽然目前只是个谣言,但随后出现的停车问题对社会也是一种严峻的考验。随着私家车数量越来越多,尤其是主城没有物业的小区,现实版抢车位大战更是让人惊心动魄。记者在调查中发现很多小区路面停车位没有产权,地锁拉得遍地都是,还有用家里的破沙发破椅子做路障占车位的。为了抢车位,各种奇葩招数都用上了。

现代快报记者 宋昱

## “专人”看守 破桌子破椅子破沙发齐上阵

现如今,小区公共停车位被侵占已不稀奇。在老小区石榴园记者看到,一小区居民刚把车开走,家里人就将家里的破沙发、破椅子通通搬出来占位;有些老人经常在门口坐着,表面上看是带孩子晒太阳,实际上是保卫“自家”的车位阵地。

除了“专人”看守外,一些小区停车位上放了不少路锥,有的地方甚至还摆放了交警用来隔离道路的隔离墩。在丰富路小区,记者发现摆放的障碍物在小区内格外显眼,有的有明显被碾轧过的痕迹。石榴园小区居民刘女士告诉记者,由于小区私家车不断增多,每天都有各种不同的车辆往小区里停,“尤其到了晚上,有不少外来车辆进小区寻觅车位,虽说小区两侧就有临时路面停车场,但根本满足不了车位需求。”为了省停车费,有的过路车也会到小区里打个酱油。为了确保有车位可停,小区居民才想到摆个障碍物占车位的办法,后来学的人越来越多,各种抢车位的神器也就纷纷拔地而起了。



来看看这些蹲守小区的“圈地神器” 资料图片

## 车主也无奈 周边公共停车场“粥少僧多”

在采访中记者发现,一些没有物业管理的老小区,私装地锁的现象非常普遍。石榴园小区一位不愿透露姓名的车主表示,自己拉地锁花了100多块,也知道这个做法可能引来一些小区居民的不满,“没有物业,也没有专门的停车位,我

在是没有办法。”当记者问其为何不将车停到小区附近的朝天宫停车场时,该车主则无奈地摇头。

据了解,朝天宫停车场共有130个停车位,但随着周边冶山道院、王府大街附近的老旧小区内私家车主越来越多,有限的车位随即爆满。据该停车场相关负责人介绍,小型车白天4元/小时,晚上0.5元/小时,要想白天晚上都能随时停车,则500元/月,虽然价格不算低,但有不少人

年前就开始过来预约登记了,“后来的车主根本排不上。”

## 牵涉公共利益 小区无物业,违规依旧可起诉

记者在采访时发现,很多居民对小区内出现的私占车位都持反对态度。石榴园一小区居民陈先生说,既然小区停车位没有卖给个人,那就属于小区的公共资源,每个人都可享受停车的权利,像这样抢车位反而伤害邻里感情,造成不必要的矛盾。北京中银律师事务所(南京)汤圣泉律师表示,小区道路土地所有权本身就是公共财产,若是没有物业管理的小区,业主同样可以取证后,以个别人侵犯小区业主共同权益为名,诉讼到法院。

交管部门相关人士也提醒,路锥、水马等交通设施工具很容易买到,而这些工具又没有特意标注“专用”字样,所以小区内的这些设施究竟是市民通过购买,还是从马路上顺手牵羊拿回家的很难区分。但如果是偷拿马路上的交通设施,就是侵占公共财产,依照相关法律规定公安部门将追究其责任。

## 人居前沿

近期,保利山岛双盘再掀新热潮。继4月12日山居别墅保利·礼墅开盘热销7成之后,岛居洋房保利·紫荆公馆4月19日开盘再下一城,推出两栋花园洋房楼王热销9成。保利旗下两大项目联袂热销,成就了4月的山岛圈层对话,点亮4月南京高端楼市。

# 山岛系豪宅联袂加推 保利双盘4月热销



保利·礼墅

## 7成VS9成 保利山岛双盘点亮4月高端楼市

在全市别墅极度稀缺、城东别墅供应断层的大背景下,4月12日,城东的保利·礼墅新推城市山居别墅产品,24套房源推出一小时成交超7成,保利·礼墅也因此创下4月平均每天去化2套别墅的纪录。

时隔一周,保利山岛双盘之一的保利·紫荆公馆公开加推两栋花园洋房楼王,共计56套房源。开盘当天短短1个小时,该批新房源劲销九成,充分彰显岛居盘的强大引力。这也是该项目时隔3个月以来,首次面向市场公开加推少量房源。

山居别墅热卖7成,岛居洋房狂销9成,保利山岛双盘联袂热销,成为4月南京楼市最为抢眼的两大高端项目。

## 稀缺注定传奇 山岛对话掀开终极居住新篇章

“平层有新推,别墅无后来”,在城东宅地紧张、限墅令等一系列因素影响下,占据钟山、灵山双峰之麓的保利·礼墅,成为紫金山城市山居别墅的封卷之作,稀缺价值首屈一指。

而作为保利山岛双盘之一的保利·紫荆公馆,突破以往山、河、湖、城等资源型住宅的桎梏,凭借不可复制的岛居环境、中新南京生态科技岛高起点规划、强大的升值前景等优势,成为南京岛居代表之作,与城市名片紫金山遥相呼应。按照相关规划,江心洲未来仅有10万居住人口,意味着成为岛主的机会实在不可多得。作为岛上花园洋房,保利紫荆公馆的珍稀价值不言而喻。

## 销售大放异彩 产品历经考验演绎品质人居

城东保利·礼墅主打240~260㎡叠加别墅和350~410㎡千万级联排别墅。为了让客户可以亲身体验到“绝版城市山居”的魅力,项目打造了全城唯一“王牌叠上叠”和主城最优的“金牌院中院”,以及南京首创的“五重入户”和“三进礼仪入户”,将别墅产品的价值进行了最高礼制的演绎。

保利·紫荆公馆作为岛居原始股,从首开神秘热销,到近期加推楼王,都成为市场关注的焦点。项目主推100~140㎡两房、三房产品,精装交付。除精装品牌有所保证外,项目增加了地暖系统、中央除尘系统、新风系统和空气源热泵系统,保证了居住品质的提升。

## 探讨板块发展 岛居价值研讨沙龙圆满落幕

4月23日下午,一场以岛居价值为主题的精致沙龙在保利·紫荆公馆岛居体验馆举行。保利紫荆公馆营销负责人、业内专家和资深媒体人共聚一堂,探讨江心洲板块的居住价值和发展方向。

在场人士一致提出,江心洲作为南京“城中岛”,具备得天独厚的地段优势和稀缺资源,其居住价值有待更多挖掘,希望先期“上岛”开发的保利、银城、仁恒、升龙以及未来更多“上岛”企业用心缔造与板块价值相匹配的高品质居住产品,为改善南京人的生态居住环境,促进南京住宅产品的国际化接轨提供优选。

(肖岚 赵雪)



保利·紫荆公馆

保利·礼墅山居专线  
85861999  
保利·紫荆公馆岛居专线  
85631919