

南京4月上半月商品房成交量和价格都小幅增长 新政后二手房市场活跃 满2不满5的普涨3-5万

上月底开始,政府陆续出台了一系列的楼市调控政策,比如二套房首付比例下调、营业税5改2等,到4月中下旬,调控政策陆续在南京落地。昨天,国家统计局南京调查队发布了近期对南京楼市的调查,数据显示,整个4月上半月,南京新建商品房的成交量小幅增加,新房交易价格也小幅上涨。与此同时,二手房市场也出现回暖迹象,有些满2不满5的二手房普遍涨价3-5万。至于后市,有观点认为后期二手房价会小幅上涨,但也有人认为二手住宅价格较难进入上涨通道。通讯员 曹璇 现代快报记者 张瑜

新房:库存回落至半年来最低点

3月30日,央行发文称将二套房商贷首付比例降至4成;公积金首套房首付降至二成,公积金贷款结清二套房首付降至三成。财政部发文也表示,从3月31日起,个人住房转让营业税免征年限由5年恢复至2年。进入4月后,相关政策陆续在南京落地,南京二套房首付降至45%,公积金贷款买首套,最低首付比例为20%等。在政策落地后,南京的商品房成交量和房价也开始出现波动了。

根据国家统计局南京调查队的统计,从成交量来看,4月上半月,南京楼市共成交新建商品住宅3272套,日均约218套,比去年同期增加13.2%,较今年3月日均成交约170套有明显增长。房地产利好政策出台,加上近期开发商推房

的谨慎,也导致今年以来南京新房库存不断下降,从开年5.7万套的高点下降到3月末5.3万套,4月上半月又继续下行,到4月15日南京新房库存量已经回落到52175套的半年来最低点。

从新房价格来看,以往每年三四月是楼市传统旺季,所以3月起南京楼市已经开始回暖,3月南京新建商品住宅价格出现了9个月以来的首次上涨。而新政出台以后,部分前期销售情况比较好的楼盘,借助市场回暖和政策利好,适当调高了加推定价,也有部分楼盘平价加推,力求高去化率。统计部门分析称,总体来看,新政出台后南京楼市成交量维持在正常水平,没有出现井喷式增长,整体价格被部分加推涨价楼盘拉动,表现为小幅上涨。

二手房:满2不满5的普涨3-5万

为了解新政出台后对南京楼市的影响,南京调查队对南京五家楼盘和两家房产中介进行了调研。谈及新政出台对项目销售以及未来推盘计划的影响,有两家楼盘表示,政策利好对近期销售有拉动作用,另外三家表示影响不大,后期推盘计划还是以自身工程节点或市场供求为参考。至于后期南京新建住宅价格走势如何,四家楼盘认为会稳中有升,另外一家认为保持平稳。

在对两家中介公司的调研中,主要是对比了4月上半月与3月下半月的情况,总体上成交量都有小幅增长。而在成交房源的类型中,4月上半月改善房源所占比例环比均有所增加。调查显示,从新增房源套数看,4月上半月两家公司环比和同比均有明显增加。

有房产中介认为,二套房首付下降到45%对市场影响不大,因为虽然首付降低,但是后期贷款压力随之大幅增加。而营业税5改2刺激了大量优质次新房上市销售,买方的选择余地相应增大,带来了二手房市场的活跃。4月份以及年内南京新建住宅价格走势如何呢?两家调研中介都认为,一些满2年不满5年的房子,报价普遍上涨3万-5万。从实际的成交情况来看,相当于省下的税费买卖双方平分了,而这样实际表现为降价。

至于后期南京二手房价格的走势,一家中介认为政策刺激后会有小幅上涨,另外一家认为受新房库存压力和新房价格上涨乏力影响,二手住宅价格也较难进入上涨通道。

■ 相关新闻

二手房小区 卖得贵凭啥?

单价超2万元的7个小区,6个靠学区

快报讯(记者 马乐乐)关注二手房的时候,你可知道哪些小区的关注度最高?近日,一份2014年南京主城区成交量前20名榜单在网上流传,现代快报记者发现,交易量最大的20个小区价格悬殊,低价的有不少是经适用房小区,高价的则大多有学区做靠山。

这份榜单按照南京去年全年的二手房交易量,列出了江南六区中交易量最多的20个小区,其中刚需小区占据多数,大多单价在1.6万元/平方米以下。并不具有代表性的梅山生活区去年成交了650套房,排名第一,这里的房价只有8300多元/平方米。此外,四方新村、汇杰新城、共青团村、幕府山庄、五塘新村等小区也出现在前20名中,这些小区的共性就是价格较低,且不少是经适用房小区。

现代快报记者发现,7个小区房价超过2万元,最贵的育才公寓单价3.1万多元。这7个小区贵的重要原因,大多离不开背靠学区。例如育才公寓就是拉小汇文双学区。清江花苑和新河一村是树人学校的学区。南大和园是仙林的金中分校学区。万科光明城市是新城小学中学学区。唯一有新房在售的世茂外滩新城,在引入人力小分校后,如今新房价格不但没降,还在不断上涨。在7个改善型小区中,仅有雅居乐花园不是学区房。

山西路苏宁易购云店今天全新开业 我带着你,你带着钱,一起去体验



苏宁超市、红孩子、可穿戴设备体验专区等落户山西路苏宁易购云店



作为苏宁首批云店“标杆店”,位于南京山西路的苏宁易购云店今天全新开业。昨天,笔者对山西路苏宁易购云店进行了探访,首先给人视觉冲击的当属更换后的“小狮子+苏宁易购”的门店logo。山西路苏宁易购云店店长孙宁哲介绍,着眼于O2O品类融合,该店的电器出样缩减了30%的面积,苏宁易购全品类在线下有了更好的展现,客户体验感更强,可谓真正意义上的云店。

苏宁金融、海外购、苏宁旅行、苏宁超市、红孩子……一圈逛下来,不少人直呼,这不就是苏宁易购的线下版吗?没错,孙宁哲告诉笔者,作为苏宁首批云店模式的“样板间”,双线融合后的山西路苏宁易购云店的SKU出样将达到800万,90后员工成为主力,手持PAD也将成为店员的标配,咖啡、面包、茶吧等服务区让店面更时尚、更好玩。刘德杰

苏宁易购搬进了“云店”

“要仿照乔布斯打造苹果的匠心精神打造苏宁云店。”日前张近东甫一提出云店概念便备受关注。4月28日,上海和南京两家苏宁易购云店落地,标志着苏宁围绕着互联网转型发展真正有了自己的产品。昨天,笔者对山西路苏宁易购云店进行了先期探访,双线品牌合二为一在该店可以直观感受到,对于苏宁今年50家云店的规划,山西路苏宁易购云店成为“样板间”的同时,更是“标杆店”。

此次山西路苏宁易购云店开业,苏宁易购上的“海外购”也搬到了“线下”。山西路苏宁易购云店店长孙宁哲介绍,除部分海外购产品出样外,进店的消费者可以通过海外购专区的二维码实现商品的采买,

提升直观体验感的同时,品牌实现了双渠道的拓展。

海外购仅仅是苏宁易购云店双线品牌合一的一个缩影。在海外购的旁边增设的“码上省”专区,依托IPTV、虚拟出样等形式,结合重点的营销节点,推出线上线下的促销活动。同时,最新潮的互联网商品也将在该店的互联网专区内实现虚拟出样,线上的新潮产品在线下实体店也可以第一时间体验。

超市、红孩子很“抢眼”

苏宁超市和红孩子作为苏宁易购线上引流的两大“引擎”,在新一批的云店中也成为“抢眼”的配置。孙宁哲介绍,目前,山西路苏宁易购云店的超市部分面积大约在1000平方米左右,也算是苏宁超市在南京实体店“首秀”。根据山西路商

圈的客群特点,高品质的进口食品占了很大的比重,并将设置咖啡吧、茶吧等配套设施,消费者购物之余也可以短暂休憩。

此次苏宁红孩子在山西路苏宁易购云店的落地,也倾注了很多苏宁人的心血。笔者在山西路苏宁易购云店3楼的红孩子专区看到,除奶粉、尿不湿等基本的孕婴童用品外,童鞋、儿童床品等多个品牌的孕婴童产品都实现了产品出样。此外,配套的儿童游艺设施也将引入,妈妈购物之余,孩子们可以有自己的游玩之处。依托实体店的优势,苏宁红孩子运作成熟的孕妈课堂等线下活动也将定期举行,通过高规格的互动活动提升与消费者的黏性。

苏宁超市、红孩子“抢眼”之外,山西路苏宁易购云店还在一楼开设

了苏宁金融专区,苏宁易付宝、苏宁高收益理财产品、苏宁众筹等相关业务都会有相关工作人员帮忙解答。值得关注的是,该店还为喜爱旅游的人士打造了“苏宁旅行”专区,机票、酒店预订以及住宿等在苏宁旅行专区可以一键搞定。

体验提升更“好玩”

在全新开业的山西路苏宁易购云店,更有随时随地购物的乐趣,你可以扫描店内标牌上的二维码,轻松完成购物,苏宁物流将为您配送到家。渴了,可以在苏宁超市挑选喜欢的饮品,也可以品尝苏宁自营咖啡品牌Air咖啡,或者来杯地道的港式奶茶。

如果你是个穿戴设备的发烧友,在可穿戴设备体验专区,最新、最潮的设备可以近距离体验。同时,该店也将不定期推出餐饮课堂、摄影课堂等互动体验活动,教消费者烹饪大餐,即使你是个摄影的入门者,也可以学习专业的摄影技术。如果正好家里的房子要装修,智能家居也将为消费者提供一站式的家装设计、采购服务。

值得一提的是,苏宁一站式服务体验中心——苏宁帮客服务体验中心也落地山西路苏宁易购云店,将维修中心开进连锁店内,正是为了让广大消费者真正享受到一站式服务,省去了消费者维修产品时来回奔波之苦,彻底打破了以往售后维修难的困局。作为苏宁“服务发力”的全新互联网零售平台,山西路苏宁易购云店也将为消费者带来更加直观、贴心的服务。