



楼市
纠纷

“学区”惹祸? “降价”惹祸? 城东一楼盘遭老业主“维权”

伴随着楼市的调整,近来南京楼市的“维权”事件此起彼伏。昨天,东郊一家楼盘也遭遇老业主“维权”,业主称是因为学区“货不对板”,双方各执一词,未能交涉出结果。
现代快报记者 马乐乐

是分校还是合作办学?

原名为东郊小镇的麒麟楼盘银亿东城,上个周末就迎来一波“维权”的老业主,昨天更多的老业主带着横幅再次来到售楼处。一位业主告诉现代快报记者,买房时开发商承诺有“双学区”,幼儿园是南京一幼,小学是游府西街小学的分校。楼盘现以“东郊小镇小学”的名义在招生,学校其实是游小与东郊小镇的合作办学,这与承诺完全不对。另外,不少业主表示,变电站距离小学仅一墙之隔,这可能对孩子的健康有危害。

现场一位接待的开发商人士称,学校确实是游小的分校,可以同时挂游小和东小两块牌子。同时这位人士也

证实了两校合作办学的方式,但对于游小教学资源将如何引入,以及合作时间的长短等问题并未回应。至于变电站,这位人士称,原先的规划就有,而且公示了,并不涉嫌欺瞒。

“名校分校和与名校合作办学之间,还是有区别的。”相关教育人士介绍说,一般来说名校对分校的投入力量会更大一些,不过对于“合作办学”,也要看具体怎么个合作法,如果名校能够投入更多的师资力量,对学校还是会有比较大的利好。

房企促销易惹“维权”

无独有偶,城东另一家楼盘也遭遇了“学区维权”。上个周末,一批老业主来到中海国际社区,举着“公办变民办”的标语进

行维权。昨天,在开发商出示的一份麒麟科技园开发建设管委会规划建设处出具的复函中称:根据土地出让合同中的约定,这个项目的9年制学校为公办性质。

值得注意的是,发生“维权”事件的这两个楼盘,近来都有促销举动。银亿东城之前房价13000元/平方米,而目前打出的广告是“抄底麒麟8000元/平方米”,销售人员称高层房源均价在8000—11000元/平方米左右。而中海国际社区方面表示,即将开盘的价格与去年相比不变。

“房企一促销就容易惹上维权,业主维权的关键在于购房者的诉求在法律上是否站得住脚。”有业内人士指出,如果开发商存在欺诈行为,买房人可通过法律途径解决。



插图 俞晓翔

规划
公示

尧化小吃小贩中心 选址新城路附近

楼下是菜场,旁边是社区中心

本报讯(记者 赵丹丹)南京计划建10处小吃小贩中心,昨天,现代快报记者从南京市规划局获悉,尧化居住社区(小吃小贩中心)规划设计方案开始批前公示,选址新城路附近,将和社区中心、农贸市场做邻居。

按照规划,尧化居住社区(小吃小贩中心)位于南京市栖霞区尧化街道,新城路与东苑路交叉口西北角。计划建两栋楼,一栋为社区综合楼,设置行政服务中心,方便附近居民就近办事,有12层楼。另外一栋楼是农贸市场和小吃小贩中心,有4层楼高,下面两层为菜场,三四层是小吃小贩中心,大体建设形式为一个一个的开间。两栋楼之间将进行连通。

此外,周边还会设置邮政服务、文体活动中心、卫生服务中心、社区养老中心等,在楼前还有城市广场、公共绿地等,供市民休闲娱乐。据了解,原先尧化门地区有个夜市,在去年已经搬迁到了一块临时用地上,今后计划将摊贩疏导进小吃小贩中心。

南京白领买房 首付大多靠家里支持

本报讯(记者 马乐乐 项风华)面对高高在上的房价,年轻人买房只靠自己的能力行不行?昨天,一份来自智联招聘的“南京白领房产指数报告”显示,大多数南京白领买房还得靠父母或家庭的经济支援。

这份报告的调查对象是工资在6000元以上的白领,共收回有效问卷1239份。调查的主要结果是:约5成南京白领已买房;租房的南京白领中有5成租房费用在500—1000元,其中超8成有买房打算;约6成白领认同结婚与买房紧密相关。房价和购房能力依然是人们关注的焦点。这份调查中,购房价格在5000—10000元/平方米的占比

达到了42%,购房价格在5000元/平方米以下的达到了21%,而目前南京主城区万元以内的房价已经消失,5000元/平方米以下的房价整个南京也很难找到。“可能这些白领买房时间比较早吧。”有网友自嘲说,这说明“趁早买房”才是硬道理。

如今年轻人买房,很难离开家庭的支持。调查显示,36.52%的南京购房白领买房时的现金,主要来源于本人父母或家庭其他人的支持,18.73%主要来源于配偶父母或家庭支持,主要靠自己或配偶的加起来只占35%。调查分析认为,购房首付已超出年轻白领的经济能力,父母们不惜动用多年积蓄为子女圆购房梦。

一项
调查



国际最新高科技隆鼻技术发布会 暨南整外暑期免费鼻整形计划启动仪式

昨日上午,国际最新高科技隆鼻技术发布会暨南整外暑期免费鼻整形计划启动仪式,在南京医科大学友谊整形外科医院举行。南京医科大学友谊整形外科医院韩籍院长金柱翰教授、国际鼻部整形外科学术带头人林金德博士、中国自体鼻中隔移植隆鼻权威专家陈小平教授共同出席了此次活动。

此次国际最新高科技隆鼻技术的发布,旨在向广大同行和求美者展示高新技术优势,南整外IT微姿4D数字化隐形全鼻微雕整形术、南

整外鼻中隔软骨移植综合隆鼻、南整外耳软骨移植综合隆鼻三项技术的发布,促进了我国鼻整形学科的充分交流与健康发展。

发布会现场,就有一位南整外专家打造的志愿者参与了“真假鼻子”测试,经媒体观察员测试,该志愿者的鼻子曲线生动优美,触感却自然富有弹性和韧性,几乎无法与天生的鼻子作出区分。作为中国五官综合审美整形学术研究第一人,林金德博士代表另两位专家为发布会发表了致辞,而素有“亚洲鼻部整形第

一人”之称的韩籍院长金柱翰教授,则以翔实的案例、独到的视角,揭示了国际最新高科技隆鼻技术的优势与特点。

发布会的现场,一同举行了南整外暑期免费鼻整形计划启动仪式。在这次计划中,南整外将招募50名求美者体验南整外IT微姿4D数字化隐形全鼻微雕整形术,50名求美者体验南整外鼻中隔软骨移植综合隆鼻。此外,南整外还特别推出了鼻部整形的多项基金补助,单项补助更是高达万元。

各界人士的捐助,更需要大家的关心与爱护。南京爱婴世家长期致力于婴幼儿事业的发展,公司组织这样的公益活动,旨在号召社会各界人士积极参与到关注和关爱孤残儿童的公益行动中来,同时为构建和谐社会尽一份微薄之力。

“情系明天,爱心传递”

南京爱婴世家情系南京市儿童福利院捐赠活动顺利举行

2014年6月24日,南京爱婴世家携手北京二商健力食品开展的爱心感恩捐赠活动在南京市儿童福利院隆重举行。南京市儿童福利院总共

获赠价值逾19万元的高科技专利产品-健力鸡子黄速溶蛋黄粉。

爱婴世家总经理燕楠女士表示:“福利院的孩子们不仅需要社会

第36届麦车网(新庄国展) 夏季万人团车惠团购报名!

7月5-6日,南京新庄国展中心D厅,第36届麦车网夏季万人团车惠车展60家主流品牌,200余款主流车型一堂齐聚,比质比价。刚结束的35届端午万人团车惠热卖1178台,用销量再次证明万人团车惠,买车更实惠!买车不必东奔西跑,万人团车惠为你提供一站式底价购车服务!本届车展将是南京7-8月份唯一一场车展,各汽车厂商将强力推出各种夏季优惠促销政策,淡季买车一价到底!精明的买车人尽可以借此机会购买爱车。所有参展商均承诺车展团购价格低于店头成交价,并且有精美好礼相送。福特、大众、别克、标致、现代、日产、丰田主流品牌全系参展,优惠让利力度超越你想象。

麦车网活动精彩纷呈,四重好礼:
上门礼:登录麦车网或关注麦车网官方微信m91mcw,报名车展团

购客户,到场均可领取精美上门礼一份;报名热线400-091-5177。

分享礼:关注微博“麦车网官微”、微信公众号“麦车网”,并转发万人团车惠车展预告,到场即送电影无政券一张!

购车礼:现场购车麦车网就送6000元汽车装潢礼包+韩国/泰国境外豪华游!

购车大抽奖:现场购车抽奖,百分百有奖!加油卡、GPS等总价值50万惊喜大奖!以上活动详见现场公告。

7月5日-6日,南京新庄国展中心D厅,第36届麦车网夏季万人团车惠与您惠相约!现场冷气开放免门票入场,车展团购报名热线4000915177。建议乘坐地铁一号线至火车站4号出口-东出口-转乘公交17、36、44、59、190路锁金村站下。

江苏新华经理人喜获“十大保险经理人”称号

保险经理人团体,是中国保险业发展最重要,且最具魅力的元素之一。6月12日,“2013中国年度十大保险经理人”颁奖典礼在山东青岛举行,来自新华保险江苏分公司的经理人李明启,凭借突出的业绩与管理能力从54名候选人中脱颖而出,成为年度十大保险经理人。本年度与李明启同获殊荣的还有新华保险浙江分公司的陈国平。这已是新华保险连续5年在中国保险经理人第一方阵中占据两席位置。

持续领先背后的秘密是什么?服务,做到极致的服务。

经过改革开放的发展与历练,如今的保险市场已不再像最初拓荒期那么简单粗放。主动迎接市场变革,把保险融入日常生活,打造一种安全可靠、专业审慎的形象已经成为业界

的共识。众多险企不断从产品设计、销售流程、“两核”(核保核赔)服务、便捷服务等多方面满足客户需求,而新华保险的应对之道是回到本源—服务客户。新华保险董事长康典多次强调,要从保单转向客户,提供极致的客户体验。所谓极致,即每

个细节都力求完美,对客户的要求有无微不至的理解,建立与客户从相识、相知、相信到相依的全新客户关系。

新华保险本年度的两位获奖者陈国平与李明启正是极致客户体验的践行者。在江浙这个竞争

激烈的地区,他们恪守定位,抵住盲目扩张的诱惑,以致致深入来成就专业之名,帮助客户对冲未来的风险。

以李明启所在的新华保险江苏南京中心支公司为例,个险渠道13个月继续率为88.5%,银保渠道13个月继续率为93.5%。九成的客户在保险到期后仍愿意继续选择新华保险,本身就是对服务质量的最好评判。而诚恳服务客户带来的是市场的回报和持续的增长。另一位获奖者陈国平带领的新华保险浙江分公司标

准保费总量从2007年的0.76亿元提升至2013年的4.04亿元,6年复合增长率达39%,系统内排名也由2007年的第18位提升至2013年的第3位。

极致服务理念让浙江分公司、南京中心支公司业务持续高速增长,他们也因此多次获得新华保险总公司颁发的“最佳理赔服务”、“价值贡献”等团体奖项。随着中国保险业的日益成熟与完善,相信会有越来越多的新华保险人把极致服务贯穿于行动之中。