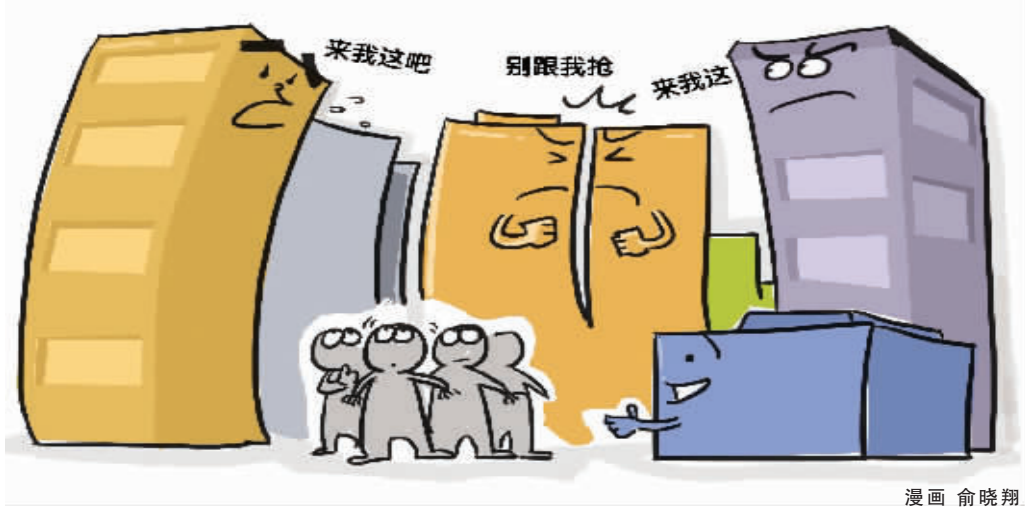
新政后第一个小长假,楼市惨淡。表面上观望情绪弥漫,背后则暗藏玄机——

楼市暗战



漫画 俞晓翔

关键词:快跑

偷着开盘急着抢跑

之前没有公开透露任何消息,5家楼盘在五一期间低调开盘。其中,江北两家楼盘各推出300–400套新房源,且价格没有明显下降,售价在9000–11500元/平米左右。

城南也有两家楼盘开盘。

地铁盘时光□韵推出108套新房源,户型有87平米两房,108平方米三房,125平方米四房几种户型,均价16000元/平方米。一次性付款98折,商业贷款99折优惠。

同处城南的金浦名城世家,正式开盘日期定在5月8日,五一已接受认购。户型从80–120平米不等,均价15300元/平米,全款优惠300元/平米,商贷优惠200元/平米左右。前100位签约的客户,还赠送价值8万元的车位一个。

在江宁,地铁盘御山湖推出3栋楼,合计280余套,分为60–90平方米的平层和112平方米和134平方米的跃层两种。均价8800元/平方米左右。

据网上房地产统计显示,五一期间南京全市仅认购新房150多套,不足去年的1/6。受新政影响,大多数楼盘以无奈收场。但也有开盘价格合理的楼盘,取得了不错的销售效果。

江宁地铁盘御山湖就是一例。此前有消息传出御山湖的开盘价格可能在1万–1.1万元/平方米左右。5月1日开盘当天,御山湖的销售价格在7900–9600元/平方米,均价8800元/平方米,算上开盘当天四个点的优惠,大概实际均价是8500元/平方米。据称开盘当天60–90平方米中、小户型房源全部售罄,只剩下少量价格较高的大户型房源。

准备在今晚开盘的碧瑶花园,也降低了预期价格。新政前一直公开宣布售价可能在2.5万元/平方米的碧瑶花园,在5月1–3日公开样板间期间,对外称销售均价为2.26万元/平米。同在河西备受关注的新盘五矿御江金城,五一期间接受认筹,“交2万元抵5万元”。开发商表示,有近200组客户现场认筹,预计在5月中旬左右开盘,开盘当天还有现场优惠。

关键词:活动

名目繁多只为蓄水

有楼盘抢跑小获成功,但也有楼盘无奈滞销,那么剩下的多数楼盘就抱定一条宗旨:没有准备好,最好不要草率开盘。可现在市场监管日趋严格,领了销售许可证10天内又必须开盘,否则不是违规就是滞销;不领销售许可证不可以随便收诚意金,没法提前蓄水,这该怎么办呢?

记者了解到,五一楼市,多家楼盘都做起了许多看似与销售无关的活动,以此变相蓄水、吸引客户。金地自在城原传出4月29日认购花园洋房,但却以“大多客户出游”为由取消。5月1–3日,该楼盘篮球赛、亲子活动、SUV体验活动不断,业内人士告诉记者:很可能因为前期蓄水客户不够,才延期开盘继续蓄水。

万科金域蓝湾虽然1–6幢大部分房子都已卖完,但仍组织春季家庭派对,有帐篷等奖品回馈客户,因为其1–6幢仍有几十套房,而且一期还有7、8两幢房源尚未推出。

关键词:口水仗

唾沫横飞真伪难辩

在碧瑶花园二期样板房公开现场,记者领到的看房号牌已是500多号。在现场,记者却不时地听到看房人谈论星雨华府、雅居乐、自在城等多家盘,比较各自优劣。看房的一对中年夫妻表示:他们仍想投资房产,但一定会看准机会再出手。五一来看房只是想看看形势,重点考虑一些大牌开发商品牌楼盘。早在这之前,他们已经在网上观察很久了。

记者发现,网上论坛的确开始打起了口水仗,特别是一些品牌楼盘。有人比较保利紫金山和紫金东郡,结论是紫金东郡性价比高,立刻被说成是“苏宁的托儿”;而有人称“保利香槟国际会以仁恒江湾城为价格参照物”,立刻又被认为是“江湾城的托儿”。不少投资客青睐的知名楼盘论坛中都经常出现了对手楼盘的动态消息。

»观点

客源就这么多 都想快点抓住

五一悄悄推出新房源的江北某楼盘的销售负责人告诉记者,江北五一开盘或推新房的楼盘不少,但成交量很多只有个位数。谈及开盘,该销售负责人显得闪烁其词,“就是正常卖吧,现在降价也没多大意义,就算房价下调20%—25%,买房人真的就会出手吗?”

“买房人真的会出手吗?”这是开发商面临的最大问题。针对五一楼市各种表现,多位业内人士坦言“意料之中”。由于贷款政策所限,购房群体一下子缩小了不少,供求关系可能发生逆转。而对手楼盘很有可能低价抢跑,因此争抢客户的暗战在所难免。

从五一看来,想抢跑的楼盘大多都给了诱人折扣。虽然省市两级政府的调控政策即将出台。楼市客户争夺战日趋激烈,更大的折扣可能在所难免。

快报记者 孙洁 杨连双 葛九明

新政重压楼市,投资何去何从?

“中国·南京高端物业解析暨私人理财报告会”即将举行

5月9日,现代快报主办的“中国·南京高端物业解析暨私人理财报告会”正式举行,独立财经评论家叶檀将应邀来宁专题讲解“中国式投资”,解析新政背景下的投资环境、投资方向。同时,多家高端物业和银行将携手参展,共同探讨新形势下的财富保值增值。

看点一 叶檀来宁谈投资

“如果你是普通工薪族,年薪不能有6%左右的上涨幅度,那么你的生活质量就会下降。”叶檀的这一观点说出了很多人的感受。为实现6%的上涨幅度,大多数中国人不得不进行投资,房产投资首当其冲。

而二套房首付比例不得低于5成,贷款利率为基准1.1倍,异地贷款叫停……近期出台的房地产新政却给亢奋的中国投资市场当头一棒。在新形势下,怎样才能让财富不缩水?如何实现财富的保值增值?叶檀女士关于投资理财的“中国式投资”专题演讲或许能给你答案。

看点二 高端物业集中展

凭借着优势地段、稀缺资源,别墅、豪宅等高端物业长期以来都被认为是财富保值升值的“硬通货”。虽然遭遇调控,但是在此次活动的互动热线中,很多高端人士表示对高端物业仍满怀信心,希望通过高端物业实现财富保值升值。

5月9日的“中国·南京高端物业解析暨私人理财报告会”,现代快报邀请了10多家银行的VIP客户、私人银行客户以及部分高端物业的意向客户。针对他们的需求,组委会特别组织了专门的高端物业解析会。届时,将有天正桃源、明发珍珠泉九号、加州城岭秀、中浩青溪庄园和卧龙湖国际社区等多家高端物业供大家集中品鉴。

看点三 理财产品也登场

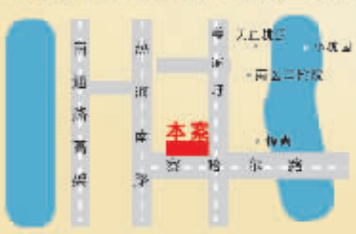
针对高端人士的理财需求,现代快报此次活动首创将高端金融理财引入高端物业展。

组委会透露,活动将邀请在私人理财方面具有专业经验的银行理财师,为来宾提供私人理财服务和金融咨询服务,为他们定制符合其需求的专属金融服务。目前,已经有中国工商银行、中国建设银行、中国交通银行、招商银行、浦发银行、兴业银行、华夏银行、中信银行和南京银行等多家银行参与活动。 快报记者 文涛

万达“演习”季报 超越行业龙头

继一季度跃居中国房企排行榜销售额第九名后,万达集团筹备的A股上市平台:大连万达商业地产股份有限公司首次按照上市公司标准统计并发布了“演习版”的一季度销售业绩,合同销售金额约152亿元。

据公告,一季度,万达商业地产公司实现房地产合同销售面积约137万平方米,合同销售金额约152亿元,相当于2009年全年合同销售额的50%。据介绍,该数据未包含的部分包括商业物业租金收益、酒店物业的收益,仅限于销售的住宅、公寓和可售小商铺的合同金额。据行业龙头企业此前公布的一季度上市报告,公司累计实现销售面积124.2万平方米,销售金额150.9亿元,略低于万达。

传世家业 魅力财铺
独立产权,每席为85㎡——140㎡不等
房型实用性高,几乎无公摊面积
稀缺的临街门面旺铺,位于下关区新貌改造区与鼓楼区交界黄金地段
左侧毗邻锋尚国际公寓,右侧为通向河西的主干道,升值空间无限


臻稀商铺 至尊典藏
尊贵财富热线 025-83407655
13851406117
开发商:南京栗树园置业有限公司
营销代理:南京福洋投资担保有限公司 编号:宁房销第200910157号
项目地址:南京市下关区姜家圩69号(即将变更为南京市察哈尔路120号-148号)
本资料仅供参考,具体信息以政府部门核实为准,开发商保留最终解释权