



在严厉的调控政策下,降价脱困似乎成了大势所趋。然而,有些降价却是“虚晃一枪”。这不,京隆国际公寓的开发商就是先将房价上调了5000元一平米,然后再推出“特惠”活动。谁知,购房者没那么容易“入套”。具体请看《金楼市》记者的探访报道。

明降暗涨楼盘卖不动

直击楼盘:京隆国际公寓

先涨五千再优惠—— 特惠月过了大半只卖一套房

直击时间:7月25日 10:00 直击地址:白下区建康路251号

在严厉的调控政策下,全国房价“降”声一片。南京夫子庙附近的京隆国际公寓开发商却有应对“绝招”:先把房价从2万元/平方米调到2.5万元/平方米,然后再推出限期1个月的“特惠”活动。然而,如此“优惠”根本忽悠不了购房者。南京网上房地产数据显示,其宣称的88套房源至今还有87套可售。

上周末,记者在售楼现场看到,近半个小时的时间里,除了数名售楼人员,该楼盘售楼处空无一人。其优惠活动指的是:7月,一次性付款9.4折、按揭9.6折,赠送一套6.88万元的家具(如不要赠送家具,可抵3万元房款)。售楼人员强调说:“我们的优惠活动截止到8月1日,再不买就没有了。”记者问:“年初还不

到2万元/平方米,现在2.5万元/平方米也叫优惠吗?”售楼人员回答说:“我们公司规定,每卖出5套房子就涨800元/平方米,现在不买,以后更贵。”

目前,京隆国际公寓一套43平方米的房子总价约108万元,所有“优惠”后依然要100万元,单价约2.39万元。而在年初,同样的房子总价只要86万元左右。照此计算,这次所谓的“优惠”实际上是涨了14万元。

对于京隆国际公寓开发商这种明降暗涨的行为,购房者显然不买账。7月2日,该楼盘广告宣称只剩88套房源。然而,截至7月26日,南京网上房地产数据显示,该楼盘仍有87套房源可售。也就是说,该楼盘20多天的“优惠”活动只卖出1套房子。 快报记者 文涛

直击楼盘:荣盛龙湖半岛

当地居民是购房主力—— 个盘推动江北认购量上涨

直击时间:7月24日 9:30 直击地址:六合区华欧大道1号

上周六,荣盛龙湖半岛的开盘现场,购房者熙熙攘攘。记者现场目测,将近有400组购房者参与排号选房。

该项目的销售经理告诉记者,此次共推出长河郡苑小高层和高层6栋房源,共计312套,主力户型面积在78—138平方米之间,房源折后均价为4500元/平方米。一次性付款可享受4%的优惠,按揭享受2%的优惠。首日开盘前100名缴纳定金客户可享受50元/平方米的优惠。而正是这50元/平方米的优惠使得连夜排队在六合上演。截至记者发稿时,312套房源已售出180多套。

龙湖半岛的此次开盘是荣盛地产收购华欧的首次亮相,因此在项目7月17日领取销售许前,龙湖半岛就已经开始对

外选房,对于选房结果,时任荣盛地产南京公司总经理孙天元曾公开对外表示现场十分火爆。孙天元介绍说,由于价格便宜,吸引了大量的纯刚需购房者和投资客,有位投资客一个人选了四套,纯粹用于投资,打算地铁三号线通车就卖出。该项目销售经理表示,本次开盘的客户主要以当地居民为主,还有15%—20%的客户来自南京市区。

网上房地产数据显示,上周(7月19日—7月25日),南京商品住宅共认购708套,江北以231套的认购量占据榜首,其中荣盛龙湖半岛的认购就达129套,占比将近六成。另据介绍,荣盛龙湖半岛新房源将于8月中旬推出。

快报记者 葛九明

“终极置业·南京读本” 纪念特刊 周五出街

周五,“终极置业·南京读本”纪念特刊将如期与读者见面。一刊阅尽南京高端楼盘,为您量身寻找值得珍爱一生的房子。

自从本月初“终极置业·南京读本”大型系列报道问世以来,“终极置业”掀起南京楼市舆论高潮。百余位购房者打进热线,追问哪些楼盘值得自己托付后半生。

《金楼市》发现,这部分购房者是来自各行业的翘楚,他们对房地产市场非常熟悉,甚至在政策端的敏感已不亚于任何一位业内人士,经历过多次买房,早已“看遍风景”,目前需要的是,可以找到“一次到位,一生满意”的完美居住空间,作为自己长期居住的房产。我们将此类居所定义为“终极置业”。

然而,一位退休高管需要的也许是一幢静谧的近山别墅,但仍策马而行的职场领袖却需要驾驭城市繁华之上的主城豪宅;又或者,气质儒雅的高校学者需要一层居家、一层治学的两层空间,但素日奔忙的企业高管却需要与家人更多交流的大平层——鉴于此,《金楼市》记者深入采访各行业典型人物及不同年龄层次人群的终极置业需求,并对南京数十家在售高端楼盘、别墅进行实地探访,计划推出《终极置业·南京读本》纪念特刊。

豪宅林立,哪些楼盘值得托付一生?来自政府、学界、艺术界、外企等不同行业的精英们,又有哪些各自不同的终极置业需求?周五“终极置业·南京读本”纪念特刊,敬请期待。快报记者 杨连双

终极置业
南京读本

“寻找 可以住一辈子的房子。”

经历了一次置业,两次置业甚至三次置业后,购房者开始思考——
有没有可以一步到位的房子?
面对这个问题,作为开发企业也该反思——
是否拿得出一套购房者可能不想再换的房子?

诚如钻石璀璨传世,
我们需要“选一次,爱一生”的房子。
但哪些楼盘能经历时间的考验?
在一场充满颠覆性和建设意义的革命之后,
答案即将揭晓。