

# 久违了 降价潮

- 19个月以来南京首现最大规模降价
- 谁发出了集体行动的信号?
- 多米诺骨牌会不会倒下?

这也许仅仅是开始。

自2009年3月底国浩钟山晶典“6059元起售”一个戏剧性的转折后,南京房价就坐上了过山车,至当年底逼近疯狂。

苏宁睿城是搅动市场的第一条鲶鱼,并成功引发了群体性效应。以“虚拟盘”、“垫付盘”、“秒杀盘”等促销诱惑入市的楼盘接踵而至。诡异的是,央企保利、“老大哥”万科成为率先行动的房企。

□快报记者 杨连双 费婕 周映余 孙洁 杜磊 葛九明 漫画 俞晓翔

## 热现象

### 房价高企19个月后首见降价潮

自2009年4月起,南京房价已连续上行并高位坚挺了19个月。即便今年有4·17、9·29两轮调控出台,并祭出了自1998年房改以来最严厉的房贷政策,房价仍未出现明显下行。4·17新政出台后,南京楼市出现过短暂观望,一批楼盘以低于预期价开盘,但2个月后即出现楼盘频频涨价势头。南京搜房网统计,4·17新政后有超过30%的在售楼盘不同程度提价。即便9·29二次调控出台,多数楼盘也采取“以静制动”。南京市统计局官方公布的数据显示,10月南京房屋销售价格同比仍上涨

3.8%,其中,商品住宅销售价格上涨9.8%,办公楼上涨0.8%,商业营业用房上涨1.9%。

直至11月初,苏宁睿城以1.63万元/平方米的低价入市,两度开盘两度售罄。同档次楼盘陷入僵局,继而跟进。据《金楼市》统计,万科金域蓝湾、保利香槟国际、世茂外滩新城、金浦名城世家、仙龙湾等几家楼盘都推出了促销活动,凭借虚拟货币、垫付首付、秒杀、团购降价等噱头抢夺客户购买力。至此,久违的规模型促销阵营重回楼市,高位激荡19个月的南京房价,始见降价苗头。

### 行业大牌房企抢喝“头道汤”

与以往中小型开发商率先降价跑路不同,这一轮降价是以大牌、大盘率先搅动楼市。

地处新江东的苏宁睿城1.63万元/平方米的低价入市两周后,几乎同一销售价格、位处江宁牛首山的万科金域蓝湾坐不住了。据悉,金域蓝湾推出了用网络虚拟货币买限时房产的活动,从11月23日到12月10日17点前,网友可以通过有奖问答、荐股大赛、发帖等方式攒网络虚拟货币,再用虚拟货币竞拍万科金域蓝湾6万元购房券(分别是3万、2万和1万各一份),价高者得。

央企保利没有选择直接降价,以垫付首付的形式对抗房贷政策。该公司规定,只要在2010年12月31日之前新购南京保利旗下住宅产品,均可享受首付三成

签约的终极特惠。针对二次置业者,开发商垫付两成房款并办理贷款。而三套房购买者只需付三成首付就可以签约,其他款项可以在未来的7个月中分两次付清,对改善型和投资型客户具有最赤裸的吸引力。

此外,大盘金浦名城世家花园推出10套特价房源,原价在1.7万元/平方米以上,目前每套直降2500元/平方米,均价仅1.46万元/平米,并以“限时秒杀”吸引客户。位于仙林的仙龙湾也通过团购形式将原价1.5万-1.6万元/平方米降至1.45万-1.48万元/平方米。更狠的是世茂外滩新城。该楼盘前一批精装修房源2.2万-2.6万元/平方米,据传二期毛坯房可能仅在1.3万-1.5万元/平方米左右,最便宜的甚至1.1万元/平方米。



## 记者观察

### “大哥”集体行动 绝非偶然

招保万金,号称A股市场“四大房企”,本周的南京楼市万科、保利几乎同时出招,据说招商地产在宁仅剩的一点别墅尾盘最近也有了议价空间,剩下的金地,其板桥项目从今年8月底就一直在低价销售……回想两周之前,苏宁睿城直降2000元/平米之时,多家开发商一片不以为然。如今公认的“带头大哥”出手,楼市到底发生了什么事?

一位楼市资深人士的判断语出惊人:“如果开发商不是预见到相当长的一段时间里楼市形势都不会明显好转,他们怎么会不咬牙挺着;如果大牌开发商不是同时得到了讯息,他们又怎么会几乎同时动作?”

在楼市研究者看来,虽然南京的三套房限购政策细则还没出台,可全国层面的政策可能已无法令开发商视而不见。今年11月14日,在澳门参加某论坛的温家宝总理感叹后,第二天有关“开发贷款停批”的风声就被传出。紧接着,人民日报就刊登了“房产税能否成为楼市稳定器”的文章。“这些迹象,实际上被认为是政府将采取更有效的政策调节楼市的征兆。”比如开发贷款一停贷,和早先的购房人房贷紧缩一下子就让开发商的资金链“腹背受敌”。存款准备金率不断提高、加息的预期使“明年银根紧缩、贷款可能更紧张”成为一种共识,这都促使开发商加快销售回笼资金。

万科优惠的幅度不过是1万、2万、3万,加起来6万,相对于其房价不过是“杯水车薪”;保利更是“无本生意”,只需要一纸协议,帮购房人出具一张已收到5成首付的发票以便贷到银行二套房贷款。如果楼市形势真的那样严峻,这些大牌开发商的优惠为什么不能更“给力”一些?就此,一位楼市分析人员认为:楼市“带头大哥”之所以能先行动,就是因为他们的消息面往往更广更快,但如果动作过大,使得这种趋势能为每一人所洞悉,反而会引发楼市更大观望。“他们希望做得更隐秘而不露痕迹,这一点上,苏宁置业或许消息更灵而且顾忌更少。”

据悉,在武汉以及国内其他一些城市,都已经出现了降价的“带头大哥”;在南京,有关于“三套房限购细则近期要出”的传闻也骤然风生水起。回想历次调控前楼市大腕们的踩点之准确、奔逃之及时,你还会认为这次的不约而同仅仅是巧合吗?

## 冷思考

### 这次降幅算不算给力?

事实上,老百姓对目前开发商给出的优惠并不满意。

“以万科为例,按目前1.6万元/平方米的均价计算,万科金域蓝湾一套118平方米的总价约为212万元左右,而一个购房人使用虚拟货币最高能够买到的购房券为3万元,这对于212万元的房源总价来说,九牛一毛。”记者调查发现,金浦名城世家和仙龙湾也均只是推出了少量房源试

水。人们更喜欢苏宁睿城、世茂外滩新城这种直接降价的方式。

本周起,其他楼盘的跟进势头也开始凸现。中北品尚收回了此前的无优惠政策,重新推出了300元/平方米的优惠活动,再次成为河西的谷底价。而苏宁璞邸的销售人员直接给买房人打电话询问心理价位,表示将打报告向上级申请降价。

### 7000套新房是否跟降?

12月南京35家楼盘推出的7000套新房源怎么卖?

记者调查发现,对目前大牌楼盘给出的一些促销政策,各家楼盘均表示不降价。城北复地新都国际、大发燕澜湾等相关负责人认为,各个楼盘的情况不一样,自家的定价已非常理性,所以会根据自身的情况正常销售。一贯是降价先锋的江北楼市,各家楼盘却表现出少有的自信,不考虑降价。

江宁则略显复杂。前期已公然降价的部分楼盘对未来是否降价不置可否,另一部分楼盘则表示目前价格已非常理性,不会再跟风。“近期江宁公开降价的两个楼盘,销售情况并不是很好。有一家虽然卖了200多套,但股东内部认购占了100多套。”百家湖一家楼盘的营销总监认为,降价拉动销售并不是对所有楼盘都奏效。他认为,大品牌、品质好和区域好的高端楼盘,适当幅度降价能够大幅拉动销售。但一些针对刚需为主的楼盘,要拉动销售,

可能会要更多的让利。

新浪乐居南京主编王小军认为,“单纯的降价并不会很多,但花招一定不会少。那些急需资金的开发商可能会有点动作,但市场很难出现普降。”他所指的花招主要是指他们会有很多方式类似分期付款、代垫首付等。这种分期付款实际是让贷款调控的1:1杠杆又拨回了1:3的资金撬动力,“破解贷款压力,开发商正在努力!”

南京工业大学天诚不动产研究所副所长吴翔华认为,一些开发商会小幅降价带动销售,争取主动权,以规避短期内的资金风险和政策风险。目前人为压制需求的调控政策,没有触及土地财政和房地产市场供应机制的根本,而保障房工程,还不能在短期内平抑房价。所以,房价大幅下挫的情况不会出现,而2011年下半年楼市会再次进入快速上升通道。但楼市泡沫可能在3-5年后爆发。

## 导读

### 江北楼市拍案惊“起”

>>>B29版

江北专版上,我们将秉承积极稳健有见地的精神,与读者一起探讨认知江北楼市的方式和方法

### 2010南京地产实力榜大幕开启

>>>B34版

快报主办的“2010年南京地产实力榜”评选活动,旨在树立行业标杆,提供置业榜样,为购房者厘清置业方向。