

网上房地产显示,刚刚过去的这个周末,南京成交的新商品房仅为43套,这个低迷的数字是限购令满月时的市场缩影。自从2月19日南京出台限购令后,这个被称为史上最严厉的调控政策,已经在短短一个月内影响到楼市内外的每一个人。

相比于1月份日均成交230多套的数据,限购令实施这一个月来,日均80套的新房成交量可谓清淡十足,限购令导致买房人群趋向分化,中小户型受到追捧,大户型滞销。一个月来,开发商纷纷开始放低姿态,取悦购房者,不但曾经豪言的涨价开始消失,价格也悄然松动。

□快报记者 马乐乐

限购令满月 宁楼市变“乖”

新房日均成交80套,销量趋缓价格松动

100多平方米大户型“门庭冷落”

80多平方米的陆续卖出去三四十套,而100多平方米的则买家寥寥,这个周末,江北一家楼盘在蒙蒙小雨中感受到了市场的残酷。与一个多月前售楼人员对涨价前景信心十足不同,这家楼盘此次开盘并未涨价,8900元的均价之外还略有小幅折扣;而且似乎是担心买房人并不如想象中那么多,原本打算推出超过200套房源的楼盘,还临时取消了50多套的推出。

同时在这个周末推出新房的江北另一家楼盘,户型在78—84平方米之间,五成的去化率虽然成绩还不赖,但与两个月之前的江北楼市相比恍如隔世。

即使向前推不到一个月,江北的一家大盘开盘,价格虽然小涨但买房人却提前一天在售楼外彻夜排队,销售人员“限购令对我们没有影响”的豪言言犹在耳。

更多定位于中小户型的江北如此,其他地区的楼盘销售

则更为艰难。具体到楼盘计算,大多数楼盘每天成交量低于1套,而一些高档楼盘则完全陷入滞销。在河西和江宁的个别楼盘中,纵然开发商是名闻天下的大牌开发商,买房人依然对大户型不感冒。面对窘境,一些大户型楼盘开盘只敢推出几十套,或者干脆不开盘。更离谱的是,南京一家楼盘早在去年夏天就放风要开盘,可直到现在仍然没有开盘,“让鸽子飞”了快10个月。

“新开楼盘在户型上都是很典型的小户型,现在市场的普遍现象,只要你的户型是适合刚需的,实际上你已经成功了一半。”南京21世纪投资集团营销总监潘阳说。

业内人士表示,虽然市场冷清,但购房需求依然存在,冷清的原因更多的是有客户因被限购而流失,以及有人对楼市有降价预期而观望。而被限购人群当中,原本有不少正是大户型的客户,大户型的遇冷不足为奇。

为取悦客户强按“价格牛头”

“没有折扣、没有优惠”,“降价?铁定要涨”……售楼小姐这样坚定的回答你是否记忆犹新?没错,几乎在一个月前,南京诸多在售楼盘即使面对冷清的市场,也丝毫没有放下架子。不过限购令满月之时,越来越多的开发商已经不再“矜持”,而是想出各种点子来取悦消费者。房价上涨势头不但得到了遏制,部分楼盘价格已经出现了松动。

周末开盘的一个江北楼盘,均价从原先预计的8300元变成了8000元,而且开盘时价格还有优惠。面对购房人提出的“降价”一说,开发商否认,而是找出其他理由进行搪塞:靠近铁路、物价局就给核这个价。

事实上,打响限购令后降价第一枪的江宁一家楼盘,曾经优惠幅度超过1000元/平方米。河西的宋都美域因为是大户型,限购令后同样陷入滞销,楼盘目前购房补

贴3个点的利息优惠,再返还总价2个点的契税优惠,还送中央空调,15万的车库现在10万就能买到。

销售人员说,给出优惠后,房子已经卖出不少。

更多的开发商对最直接的降价优惠还是显得不情愿,相比之下更愿意采用种种优惠活动来取悦于购房者。一家楼盘打出的口号是为80后推出“婚房秒杀”。网友只要到该网站上找到这家楼盘的页面,登记有效姓名、证件号和联系方式,就能拿到一张价值3000元的“婚房预约登记卡”。从3月20日开始,这家楼盘还每天为网友“秒杀”出一张价值5999元的购房券。

业内人士认为,江北楼盘的“放下架子”表明,即使是刚需人群,面对小户型的激烈竞争,也是有选择余地的,开发商只有降价,才能在调控政策下杀出重围,至于大户型,除了降价很难有其他出路。



CFP供图

商业地产也没能“沾限购光”

“我们不限购!”这样的广告频频见诸商业地产项目的广告中,记者的手机每周都要收到不止一条这样的短信和电话。由于商业地产不在限购令范围内,因此人们普遍认为商业地产将成为投资人群偏好的项目。

“最近特别忙!应该说跟限购令也算有关吧。”南京某网站商业地产频道总监汤荣说。她所在的商业地产频道从去年年底开始酝酿,限购令后单位意识到了商业地产可能迎来机会,于是抓紧了推进的步伐。经过紧锣密鼓的准备,可能将在这个月底推出。

汤荣说,根据她的调研,今年南京的商业地产项目明显比去年多,另外在限购令后,不少开发商已经在调整节奏,更多地想往商业地产方面靠。另外,不在限购范围内的镇江等地开发商也对南京市场表现出浓厚

的兴趣,都准备面向南京人打广告。

现有的商业地产项目也仿佛看到了春天。前几天南京有市民到超市去“抢盐”时,江宁一家酒店式公寓项目突然放风说“看房送盐”,开发商“求关注”的心态表露无遗。不过随着“抢盐”风波的平息,这家楼盘重回沉寂。

还有商业地产打出了“零首付”的促销旗号:可以帮助购房者一起还贷,或者帮买房人垫付总房款等。

“限购令表面上的确对商业地产是利好,商业地产最近加紧吆喝也是正常反应。但是商业地产一方面不能取代住宅地产的需求,另一方面人群也相对较少,原本没有投资经验的人要接受商业地产还需要一个考察的过程,这还需要时间来消化。”业内人士表示。

»相关新闻

“单身证明”开出6079张是去年3倍

据南京市民政局最新统计数据,到3月18日下午4点,南京一个月已开出6079张“无婚姻登记记录证明”,是去年同期的3倍。在八大主城区中,开具证明最多的是鼓楼区,开出1086张。

玄武区婚姻登记处工作人员说,开具单身证明申请人以未婚年轻人为主,也有部分离异或者丧偶人士。类似的情况也出现在市内其他各区婚姻登记部门。“户口在哪里,就到哪个区开‘无婚姻登记记录证明’。”鼓楼区婚姻登记处负责人夏主任解释,因为鼓楼区云集了很多高校,很多人是学校的集体户口,再加上还有省人才市场和省高校就业指导中心,所以未婚青年自然就多了。

在上周五下午2点,记者在玄武区婚姻登记处看到,仅20分钟,就有16个人跑来开单身证明,其中15个人都是为了买房子办贷款。南京市民政局有关负责人表示,随着“80后”这一庞大的社会群体进入适婚年龄,为了买婚房肯定都会来开这一张证明,这项业务可能会越来越忙。

限购令出台后,不少“高人”为破解限购令想出歪招,其中假离婚排为第一招。但数据显示,限购令满月,南京共有1728对夫妻离婚,与去年同期相比,减少了159对。

快报记者 项凤华

20多个楼盘价格备案大部分一次获批

在2月19日公布的“宁16条”中,第十五条规定,新建商品房的开盘价格应与备案时申报的价格一致,申报价格3个月内不得调高。为配合新政,南京物价部门也在备案环节审核时加强规范,防止开发商虚报价格。

物价局有关人士表示,这一个月来,约有20家楼盘申报价格,大多数价格定得比较合理,“一次性”通过;少数存在价格虚高的情况,被退回要求重新制定价格。

到底怎么样的报价才能通过?此前曾有说法称,物价部门要求楼盘报价,新房涨幅控制在5%以内。对此,该名人士予以了否认,“我们没有制定这样的标准,而是按照三方面数据比较进行考虑。”他解释说,确定一个楼盘定价是否合理,一看该楼盘上一次开盘价格,二看同一地区同等档次楼盘的价格,三看该区域近期实际成交价格。“这三个价格数据一对比,一个楼盘定价是否存在虚高等情况,便一目了然。”他同时表示,过去定价虚高的情况已经有所好转,大多数通过的楼盘,已调整到符合现行政策的要求,报价比较“靠谱”。而少部分不符合要求的,主要由于项目制定价格者,对最新的政策不够了解,因此没有达到标准。快报记者 沈晓伟



第十六届

中国国际教育巡回展

The 16th CHINA INTERNATIONAL EDUCATION EXHIBITION TOUR

2011年3月22日(周二) 13:00—18:00 <免费入场>
展出地点:南京维景国际大酒店 展馆地址:南京市中山东路319号

多院校代表 接受现场留学咨询
参展机构包括综合大学、高等技术学院、大学预科学校、职业技术学院、语言学校、高中等
仅展壹天 多院校来华展示 留学信息一手在握

网址: www.cieet.com

官方网络支持: 腾讯出国、新浪教育、搜狐教育

批准单位: 中华人民共和国教育部 主办单位: 中国(教育部)留学服务中心 协办单位: 海富国际展览服务有限公司 / 江苏省教育国际交流协会