



漫画 俞晓翔

五一小长假不仅是5月楼市的开局,更是全年楼市的重要节点。今年五一前后,共有7家楼盘开盘,虽然开发商都铆足了劲,收获却相去甚远。业内纷纷感叹,五一推房潮的冷热,其实是楼市5月后更严峻的前兆。

□快报记者 周彤 周映余 杜磊

五月开局,高性价比楼盘卖得俏 降价已成“一招鲜”?

5月开局冷热不均

据统计,五一小长假前后,南京有融侨世家、旭日爱上城、威尼斯水城、朗诗钟山绿郡、和府奥园、阅城国际、鸿意万嘉等7家楼盘开盘,共推出745套新房源,根据这些楼盘发布的认购数据,总认购量为344套。然而,5月4日记者发现,网上房地产数据显示七家新开楼盘的认购量为221套,成交仅为2套。除去朗诗钟山绿郡的数据尚未上传,不少楼盘的网上显示认购量明显少于当时发布的数字。

从这些认购数据来看,广智行营销顾问有限公司总经理柳彪分析认为,现在支撑起房地产市场的主要是两股力量,一股是刚需,另一股是终极改善。所以,一方面中小面积的户型销售良好,如融侨世家、鸿意万嘉等。融侨世家4月28日晚开盘,两小时卖掉7成多,目前80多平方米中小户型销售告罄,剩下都是面积较大的房源。另一方面就是朗诗钟山绿郡之类的楼盘销售较好,终极置

业人群比较看重的是楼盘品质和稀缺性,价格合适就会出手。

不均只因价格有别

尽管五一前后开盘的楼盘遭遇不同,但业内人士普遍认为,价格是左右成交量的共同因素。

比如紧邻地铁一号线南延线龙眠大道站的融侨世家,此次开盘7成去化的佳绩,其实是靠价格拉动的。“一般开发商后期推景观楼王单价最少也要涨几百元,融侨这次推的楼王单价还是去年的开盘价。”百家湖一家楼盘的营销总监说。

再比如开盘当日144套花园洋房去化7成的朗诗钟山绿郡,之前预期价格在2.3万元/平方米左右,开盘价仅为1.9万—2.1万元/平方米,热销在情理中。

在业内人士看来,产品、地段本身不错但却卖得不理想的楼盘,关键还是定价过高。比如城东某楼盘户型都在150平方米以上,单价也在2.5万元左右,拉高了总价,而能够一手购买四五百万

房子的人,多在限购之列。同样,某楼盘去年才卖16000多元/平方米,今年突破20000元/平方米,给购房者带来的心理落差较大,显然也高估了自己的品牌和产品在南京市场的影响力,几次推盘成绩都不理想,也是情理之中。

暗降比明降更讨巧

降价似乎为市场打开了一定的销量。为了赶在“银行将首套房首付全面上调至5成”之前卖房,不少楼盘开始推出大幅优惠。比如,春节后售价在1.1万—1.2万元/平方米的万裕龙亭水岸,优惠后成交价跌回9000多元/平方米;而之前单价涨到一万二文的文鼎雅苑,已传出大力度优惠的消息,成交单价可能低至去年8000多元/平方米的水平。

不过,有业内专家明确表示,下半年楼市是否会有更大降幅还很难说,因为从目前来看,降价不会是大多数开发商的长远选择。开发商更愿意通过改变推出产品的户型来满足刚需对于小面积房

源的需求,或者通过将精装修房源改为毛坯房以降低房源总价或者改变工程进度等方式来提高性价比或者延缓政策影响,以维持原有价格或造成和原有价格“不可比”,避免老业主维权或让新购房者感到楼市价格在降。但是考虑到这些策略都无法在短期内实现,在未来的5—6月之间,部分资金链确实紧张的开发商可能会被迫采取降价的方式来控制现金流,这对于不少购房者来说可能将是一个“购房季”。

弘睿房地产策划代理有限公司总经理郑远志也表示,降价需要策略,并非是“一降灵”,河西某楼盘大降5000元/平方米,效果并不怎么好,“其实,暗降比明降效果更好,既让购房者得到实惠,也不会给购房者降价的心理预期。像金陵丽景五一期间在小幅让利,没有新房源推出的情况下,成交了20套左右,主要原因是产品附加值高。每户赠送5到8个平方米,按9000元/平方米的均价来看,等于每户便宜了四五万元。”

苏宁环球 SUNING UNIVERSAL

纯板式才享受,小高层不再有!

地铁刚需房特卖汇 倒计时热销中

14街区新品小高层稀缺刚需地铁两房,即将全新公开,纯板式,南北通透,超高性价比,刚需置业首选。特卖汇,每周10套特价房,最后倒计时.....

地铁刚需房特卖汇,68万起,购品质地铁两房!

- 每周推十套,刚需特供一口价;(此优惠不与其他优惠同享) □ 活动期间购房者,均可享受1个点的优惠;
- 网签注册会员额外享受3880元优惠; □ 活动期间结婚新人购房可获得价值2000元的esprit购物抵扣券;
- 活动期间购房者可获得苏宁大派,满1000元送礼物; □ 5月21日抽取本次活动大奖,人均4980元“浪漫双飞游”

威尼斯水城

Venice City

地铁首站
地铁一号线北延线

5840 2020 / 5840 8080

地址:南京江北新区浦口街道
售楼处:南京江北新区浦口街道
售楼处: 7089PLR 周能通