

上个双休日,南京楼市爆发一场抢客大战。事后记者采访获悉,主城苏宁睿城、城东仙林悦城均称有上千组客户来访,城西碧桂园欧洲城甚至动员了集团营销力量,接待了多达三千组看房人;还有江宁华菁水苑低价开盘成交94套,奥南石林大公园赠送自主装修礼包成交91套;更有威尼斯水城、弘阳壹号、鸿意万嘉、东方红郡纷纷推出新房源……南京最大规模的看房车公司相关负责人告知记者,这个双休日看房车严重吃紧。

中国购房者未来购房计划的变化



2011年第二季度“中国购房者信心指数”日前发布,调查涉及32个重点城市,涵盖一、二、三线城市购房人群。调查发现,超过六成的购房者表示会推迟购房,这一比例同一季度相近;推迟时间不会超过一年的购房者比例较一季度有所下制,达到了48.73%。  
制图 李荣荣

# 南京楼市爆发抢客大战

## 商品房存量还在涨

半年已过,上半年楼市的数据也随之出炉,根据南京365地产家居网统计,上半年南京楼市认购21377套,成交18996套,跌至五年来最低值。在成交大幅缩水的同时,供应却出现大增。根据网上房地产数据,目前全市的存量房源已高达35345套(截止到昨天上午9点)。

而这只是目前的存量,下半年即将上市的新盘更是不少。根据南京365地产家居网的统计,下半年南京还将有59个纯新盘上市,其中包括38个住宅楼盘、9个别墅新盘和12个商业项目。其中保利地产、高科置业、银城地产以及香溢置业等开发企业都有2个或以上的新项目面市,这些品牌新盘将占据2011年下半年南京楼市的

重要位置。

以7月为例,一般来说,7月都被视为楼市的淡季,但在这个7月,万科金域蓝湾、苏宁睿城等这些南京楼市中具有标杆意义的楼盘纷纷端出了全新房源,定价上则大打低价牌,上周末刚公布单幢均价16670元/平米的苏宁睿城最近又在持续释放优惠消息,以此次推出的88平米户型为例,如果在一周内签约,并采用按揭付款的话,综合优惠将达到近9万元,抢客之意已是不言而喻。

## 都市圈加入抢客战

南京楼市遭遇的严峻考验显然不止于此,南京限购令的落地让诸多都市圈楼盘纷纷来到南京抢客,最让两江和板桥板块耿耿于怀的,无疑是今年5月碧桂园·凤凰城的大肆抢客,5月15

日开盘当天,碧桂园·凤凰城单日狂销2000套房源,平均每16秒售出一套,在5月便创下了认购金额逾15亿元的销售纪录,而15亿的销售额则差不多超过了两江和板桥板块楼盘的销售目标。碧桂园的热销带来了都市圈楼盘的集体亢奋,滁州、扬州、宿迁、句容等一大批都市圈楼盘都通过各种形式的宣传在南京积极寻找自己的客户。

以过去的双休日为例,南京牌照私家车纷纷开往仙林悦城,开发商代垫15%的首付款后,本批房源最低首付仅为8.25万,大大降低了刚需一族的购房门槛。

碧桂园欧洲城,更以一贯的“集团军”营销优势,吸引约三千组来自南京的客户到现场咨询,因为购房门槛低,一些南京人当场要求提前预订定金。

## 跨区域抢客将更激烈

一纸限购令曾让中高档盘成为了调控的“重灾区”,现在,它让越来越多的房企开始转变思路。

南京网博机构总经理孙海就向记者介绍说,五月推盘,中海凤凰熙岸适时推出了二期临路产品,户型略小,总价单价都做了必要的控制,其开盘价格比之以往有一定回落。同时,项目还提升了装修的标准。无独有偶,不久前刚推盘的仁恒江湾城同样推出二期临路房源,价格略有调整。

这一次,改变的是万科。万科金域蓝湾即将推出二期全新房,容积率明显高于一期,楼间距较之一期也紧密了不少。在户型上,万科一改此前主打中大户型的做法,此次二期户型为78—125平米不等。最近,业界纷纷竞猜其优惠幅度。

对于这场抢客大战,南京新浪乐居主编王小军则分析认为,现在越来越多的开发商已经意识到仅仅靠坐在案场里,已经无法获得足够的有效客户,一些楼盘的代理公司已经开始由总监带头,走上街头拦截客户进行派单。

“相比供应量而言,有支付能力的购买力缺乏!”由于限购令的原因,购买力较强的中坚买房人、投资客暂时回不了场。因此,目前的市场主要还是依靠刚需买房人来支撑,这部分人对于价格又最为敏感。

“我曾跟某知名楼盘的营销负责人谈过,该楼盘即将推出新房源,但该负责人坦言面临的压力非常大。”王小军表示,如果下半年形势不出现好转的话,未来江宁抢江北、城东抢河西这种跨区域的抢客现象将愈演愈烈。  
快报记者 葛九明 (下转B30版)

金盛集团 鼎力钜献

# 17年,15城 金盛已造就5058位千万富翁

## 40-60m<sup>2</sup>产权旺铺,再续财富传奇



### 商铺暴利不再,投资需稳健

商铺投资的暴利时代已经过去,高额的转让费和各项税费,让商铺的投资收益趋于平稳,投资的安全性和持续经营的稳定性成为商铺投资的第一要素。

### 金盛品牌保障,投资零风险

只有拥有优质地段、实力开发商和优质经营管理公司的商

铺才值得投资,鼓北财智广场恰恰符合这三个条件。

【一级商圈】中央门商圈以火车站、长途汽车站为核心,商铺价值分为三级并逐级减弱,鼓北财智广场位于中央门一级商圈,占尽地段优势。

【金盛保障】金盛集团成立17年来,商业网点遍布全国十五个重点城市,鼓北财智广场以集团15个城市的多家实体卖场租金为考量基准,通过密集的租金反推法确定返租回报,以有效保障商业项目的长久运营和投资者以及经营者的稳定收益。

【售管一家】现有市场上的售后返租项目开发主体与经营主体分离,以合作的形式来保证运营,存在一定隐患。鼓北财智广场,倚托集团强大的商业运营积淀,融项目开发主体与经营主体于一身,首创南京“售管一家”的商业开发模式,为项目后续的经营和管理奠定长久基石。

### 40-60m<sup>2</sup>金铺,从容赚稳钱

金盛鼓北财智广场:12万平米商业航母,集商业、办公于

一体,40-60m<sup>2</sup>独立产权商业旺铺,打破旺铺投资底线,只需百万以内,就可得到中央门核心商圈产权旺铺,享受主城稀缺财富资源!



鼓北财智广场  
GUBEI FORTUNE BUSINESS PLAZA

财智专线

57181818 51806888

项目地址:建宁路31号(中央门长途汽车站旁)

开发商:南京昆斯兰置业发展有限公司

投资商:金盛集团 营销策划:中原地产(南京)