



# 价格标杆能否一呼百应?

2010年11月,苏宁睿城二期以16300元/平米的河西“谷底价”入市,350套房源引来2673号人抢夺,开盘当日全部售罄。这一定价树立了当时的价格标杆,在楼市成功引发一场降价风潮。

下半年伊始,苏宁睿城卷土重来,宣称最低将以16670元/m<sup>2</sup>的价格入市,与此同时,万科金域蓝湾也传出降价风声,这引来了楼市的集体关注。作为品牌楼盘,它们的举动能否树立楼市新的价格标杆?这已成为七八月楼市最大的关注点。

## [上半年]

### 4、5、6月逐月诞生标杆

今年2月19日,南京限购令出台之后,反弹说盛行,楼市陷入胶着,直至价格标杆出现。

4月份,大华锦绣华城单价直降700元/平米,降幅接近10%,均价回落到7800元/平米。这对于江北楼市来说意义非同一般,意味着江北重新回到了“7时代”。作为领降楼盘,大华锦绣华城在开盘当日卖出了5成左右的成绩。

随后,河西的天正滨江在4月

20日推出了7套特价房源,最高优惠达5000元/平米,当天卖出1套特价房以及3套普通房源。

5月29日,中海凤凰熙岸推出二期房源,26000元/平方米的单价比一期均价调整了2000元/平方米,当天去化6成房源。

6月底推出二期新房源的仁恒江湾城,因为房源与前期有所区别,价格也有所下调,销售成绩也不是很理想。

业内人士直言:“这些标杆性降价楼盘影响力较去年有所下降,未能撬动整体楼市。甚至个别楼盘自身销售成绩也算不上上乘。”

## [下半年]

### 眼看新标杆接踵而至

下半年伊始,苏宁睿城和万科金域蓝湾两个品牌楼盘摩拳擦掌,降价风声引来楼市集体围观。一面是苏宁睿城的高调宣传,早在月初,睿城就放话将低价入市,9号楼均价16670元/平方米,12号楼王均价18000元/平方米。其中9号楼的均价仅比去年16300元/平米的“抄底价”高出不到400元/平米。日前,开盘最高优惠将达22万/套的消息传出,注定苏宁睿城将成为楼市焦点。

几乎与此同时,江宁的万科金域蓝湾则一再保持低调,售楼处拒不透露降价信息,但此前已经有媒体爆出其均价将不超过1.4万元/平米,比前期均价也有所下调。

广智行营销顾问有限公司总经理柳彪认为,作为品牌楼盘,苏宁睿城和万科金域蓝湾的价格政策将在市场上树立新标杆,直接影

响到消费者对于市场的价格预期。

板块房价预期还看价格标杆。目前,河西片区的在售大户型均价都接近2万元/平米,苏宁睿城1.6万-1.8万元/平米的价格具有绝对优势。此外,作为江宁的价格标杆,金域蓝湾最初以1.6万元/平米的价格入市,曾带动整个片区的房价上涨,目前周边房源多在1.1万-1.2万元/平米之间。假如按照1.4万元/平米的价格计算,去掉精装修的费用以后,金域蓝湾的价格将与周边楼盘持平。“一旦万科以低价入市,周边楼盘很可能参照其幅度降价。”一位营销总监判断。

## ■分析

### 跟风标杆将越来越难

以苏宁睿城和万科金域蓝湾为代表的标杆楼盘,其价格必将对市场造成触动。但业内人士普遍认为,标杆楼盘的降价倾向想要达到一呼百应的效果却很难实现。网博公司总经理孙海分析,目

前河西板块多是高端楼盘,均价2.5万-2.6万元/平米的楼盘不在少数,对于这部分楼盘来说,即使下调2000-3000元/平米,其单价也无法与苏宁睿城相匹敌。虽然不排除部分楼盘会跟风苏宁睿城和万科金域蓝湾,但迫于前期客户及其他压力,楼盘更愿意采取以时间换取空间的方式回避降价。

柳彪认为,下半年市场是否降价,实际上是开发商在价格、客户以及资金链三者之间寻求最佳平衡点的过程,他认为只要让利到位就能对市场产生一定撬动作用。也因此,苏宁睿城16670元/平方米的均价被业内称为“坦诚价”。

柳彪分析,从上半年市场来看,真正降价的楼盘对市场还是具有影响力的,大华锦绣华城降价的影响力反映在后期“7”字头房源的频现。而如中海、天正、仁恒这样的品牌楼盘,虽然降价力度不小,但多是具有区域弱点的房源或特价房,因此难以形成标杆效应。  
快报记者 杜磊

**诚基·百家湖小公馆**  
CHENG JI · BAI JIA LAKE MANSION

**百家湖**  
诚招操盘高手  
房地产策划及平面设计  
E-mail: wxq@100lake.com

地铁口1912旁,江宁唯一在售挑高办公

# 越稀缺 越抢手

5.9米纯写字楼+4.9米酒店式公寓+挑高旺铺

**来百家湖淘现房**  
地铁湖景现房,清盘特卖!

**去青岛与“李嘉诚”做邻居**  
青岛利源国际公馆精装豪宅,不限购,同步发售!

青岛海滨热线: 0532  
55576888

025-52100222/52100333

利源集团荣誉出品  
南京·江宁开发区·百家湖·利源中路