

(上接B17版)

压力山大 凌晨加班的人“伤不起”

记者从多方渠道了解到,目前不论是开发商还是代理公司,大大小小的工作会议从来没有间断过,有的甚至开会讨论到凌晨,这让多数人直呼“伤不起”。

“我们公司有自己的‘夜总会’,下班后开会是一种常态,开啊开就习惯了。”天正滨江一位负责人开玩笑地告诉记者。楼市的严峻形势考验着每一个房地产从业人员的心态,代理公司更是让各种各样的会议充实着员工的每一天。

“上午开会,下午开会,晚上开会,甚至做梦都在开会。”新景祥的一名置业顾问向记者大倒苦水:“目标摆在那儿,对手摆在那儿,来自上头的压力让你喘不过气来。目标如何实现,怎样实现,怎样超越对手、打败对手?必须要不停地讨论、开会,以头脑风暴来解决,人整天下来高度紧张,身体伤不起啊!”

招商紫金山一号的策划师李宁告诉记者:“目前招商紫金山一号是世联和中原在联合代理,每天上班就像是考试一样,必须交出像样的成绩单来。现在整天就是想策略,拿方案,挖掘客户资源,世联和中原这两家都是善于打硬仗的代理公司,所以免不了会发生摩擦,客户资源争抢的现象已经成为一种常态。”

世联地产南京公司策划经理张鑫坦言,南京楼市兴起联合代理的现象还得从2008年说起,随着调控的加剧,楼市的前景变得十分不明朗,开发商的业绩目标摆在那边,这种情况下催生联合销售代理是顺势而为。“作为代理公司,说实话是不愿意接受这样的形式的,但这也是切入一个新项目的机会,在目前形势下,有项目就意味着能生存下来,在这样残酷的竞争环境下,时刻保持正确的策略、昂扬的斗志、吃苦耐劳的精神是每个代理公司员工所必须具有的素质,所以辛苦是必须的。”

现象普遍 品牌房企青睐联合代理

在楼市环境扑朔迷离的环境下,南京有多少开发商选择了联合销售代理的方式呢?记者盘点了一下南京各家联合销售代理楼盘,发现大品牌开发商似乎对联合销售代理情有独钟。比如:金地由新景祥和满堂红等二手中介联合销售,五矿双盘也分别引进了中策、新景祥、蓝风、中原四家代理,保利双盘由保代和同策进行联合代理,招商紫金山一号先前不久也引入了世联和中原联合代理、河西新项目G54初步确定了2家代理,国信双盘也是分别由两家联合代理——采取联合代理,似乎已经成为南京楼市的一个普遍现象。

张鑫表示:“南京目前的情况有点像之前的深圳,新房市场还在持续走高,深圳是学习了香港的联合代理模式,而现在南京也在模仿。照楼市这样的情况,联合代理的模式在第三季度到第四季度还将扩大范围。”

对此,孙海指出:“联合代理是当前市场环境下的一个特殊现象。在市场分化不断加剧的情况下,开发商亟须用联合代理这个武器,很好地整合现有市场资源,提高销售效率。但需要注意的是,作为第三方的代理公司,在房地产销售中不宜过度夸大其功能。而对于一个成熟的开发商而言,应该从产品的角度去提高市场竞争力,充分整合优势资源,顺势而为,灵活应对当前市场环境。”
快报记者 胡海强

名词解释

联合代理,最早兴起于香港,后来由与其一河之隔的深圳发扬壮大,到现在蔓延全国。联合销售代理是房地产销售的特殊手段,首先旨在通过有效竞争来提高代理商的拓客效率,另一个目的还在于不同代理商之间的能力及资源可互相补充。

在联合销售代理中不仅可以看到代理公司对市场的把握,对形势的判断,也可以让各家代理公司在公平、公正的平台上一见高下,开发商希望通过形成竞争性的局面以期达到理想的销售结果。

在房产形势每况愈下的背景下,南京越来越多的开发商选择了联合销售代理这种模式,目的在于在逆势下实现较为理想的目标。

品牌新盘 “低开”成定局

如果说上半年低开新盘只是零星现象,临到2011年的第四季度,南京的品牌开发商们也着急了。保利、银城、融侨、天正等南京一批品牌新盘低开成风,并有带动新盘低开和老盘降价跑量的趋势。

业内分析,这一轮大牌新盘低开对“死扛”盘的“杀伤力”,可能远比老盘加推的优惠要来得猛。

市场观察 大品牌统统没有大架子

近日,保利在仙林湖板块开发的纯新盘罗兰香谷对外公布了价格,均价1.1万-1.15万元/平米,最低9900元/平米起售。这一定价远低于该盘两周前对外放出的1.2万元/平米预期价,在业内外引起轩然大波。

据不完全统计,8-9月全市约有52家楼盘开盘,其中仅纯新盘就有12家,不少楼盘已经表现出低开的意向。

在河西,月底将首次开盘的银城聚泽园传出低开消息。据悉,该盘此前的预期均价为2.7万元/平方米,但目前业内风传其开盘均价约为2.3万-2.4万元/平方米。与此同时,银城

在江宁九龙湖的项目银城千花溪和绿地在江宁东山的項目绿地紫峰公馆,均放出消息要“合理定价”。无锡红豆置业在南京首个项目红豆香江豪庭“七夕”期间刚刚启动,便对外宣称将以“高端物业形象+中高档产品+低总价”的性价比为前提。

在江宁,纯新盘天正天御溪岸目前定价约1.1万元/平米,比此前预期的1.2万元/平米要低。而恒大绿洲即将推出的三期新房源,目前对外报出的精装修均价为1万-1.1万元/平方米,也比周边房源低1000多元/平方米。

记者调查 开发商坦言低开为跑量

银城·聚泽园销售负责人王政坦然证实,“为了最大限度赢得市场,获得良好的销售业绩,聚泽园首次开盘均价将比之前的预期降低不少,跃层的精装修均价2.7万元/平方米,平层精装修均价2.3万元/平方米。”据了解,此次聚泽园跃层精装标准5000元/平方米,而平层精装标准是4000元/平方米。

王政还透露,此次业主可自

由选择精装还是毛坯,但实际上精装修比较合算。“就现在预约的情况看,大多数业主还是愿意选择精装的房子。”

颇受市场关注的绿地·紫峰公馆是绿地在南京的首个定位刚需的住宅项目。绿地集团南京房地产业部企划经理孙阳表示,9月份面市时,该项目将“合理定价”,以高性价比赢得市场。他还介绍,紫峰公馆将打造“全

周边楼盘纷纷闻风而动

每一轮调控,大品牌开发商总是那么嗅觉灵敏地踩准时间点,果断地降价跑量。因而,近期南京市场涌现的品牌新盘低开热潮也让周边区域楼盘“闻风而动”。

河西银城聚泽园此次低开,被认为有可能再次掀起河西豪宅新一轮价格战。“去除精装修成本,意味着聚泽园均价将跌破2万元/平方米,在同地段,这个价格确实不贵。这无疑让一些位置比它差,价格和它不相上下的楼盘陷入尴尬。”

对于保利罗兰香谷的低开,业内认为,目前仙林湖还没有其他新项目,难以界定其价格到底实惠了多少。“若同样以江宁大

学城、板桥等远郊板块作比,保利的房子不到1万元/平方米的起价确实便宜,其对市场的整体风向标意义仍然存在。”城东一家楼盘的开发商如此分析。

记者还发现,在万科金域蓝湾二期产品价格俯身迎合刚需之后,在天正·天御溪岸欲以1.1万元/平方米低价入市之后,江宁大学城降价潮愈演愈烈。宜家国际公寓降价甩卖,数十套大户型7000-8600元/平方米销售,比原本9800元/平方米的均价最高降了2800元/平方米。

面临绿地·紫峰公馆、红豆置业等更多品牌楼盘的低开,东山板块一楼盘着急了。一位资深



买方市场,品牌房企向刚需冲去 资料图片

四季度 必然降价升级

对于今年最后一个季度的楼市,业内一致认为降价升级是必然趋势。

“接下来南京楼市降价幅度会更进一步升级。”对楼市一线动态深有感触的孙阳认为,年前调控绝不会放松,限购加上银行房贷额度进一步紧缩,房贷款难度增大将打击大批购买力,同时开发贷款越来越吃紧,也让资金紧缺的开发商日子很难过。

记者向中国银行、中国工商银行、建设银行、江苏银行等多家银行了解到,此前“年前放贷会放松”的说法纯属谣传。就职于某商业银行的苏先生坦言,最近有很多首套房贷款被卡的案例,江宁一家楼盘一位业主去年底买的房子,现在房子交付了贷款都没有下来。

南京房地产开发建设促进会秘书长张辉认为新盘低开将会成为必然趋势。像保利、银城这样的品牌楼盘采取低开的方式,将成为楼市的风向标,引导中小楼盘合理定价。

至于楼盘定价多少才算到位,张辉认为,这还要看开盘效果,在目前的市场状况下,以开盘售出6成为界,成交高于这一标准的说明价格到位,低于这一标准的则说明价格还有下降余地。

快报记者 周映余 杜磊

栖霞建设旗下农村小额贷款公司正式开业



8月18日上午,南京市栖霞区汇锦农村小额贷款有限公司在马群黄山路隆重揭牌。据悉,该公司将主要面向栖霞区涉农企业、经济组织和个人,提供小额贷款、委托贷款、信托贷款、金融租赁代理等农村金融服务。

据了解,与南京其他农村小额贷款公司不同,本次挂牌的汇锦农村小额贷款公司由江苏省行业龙头房地产开发企业栖霞建设创办,资本实力与资源优势异常突出。正如江苏省金融办

行处处长王维所说,江苏农村小额信贷公司的诞生背景决定了它并非完全是一个以盈利为目的的信贷公司,肩负着极重的社会责任。作为地方的行业龙头企业,肩负社会责任、助推地方经济发展一直是栖霞建设27年历程中的价值追求。

据介绍,汇锦农村小额贷款公司成立后,将在政府指导下,坚持以市场为导向,本着“携手三农,开拓创新;财富聚汇,前程似锦”的企业理念,规范经营,严格

控制信贷风险,竭力为“三农经济”发展提供有力支持。

目前中国经济宏观调控加强,资本市场震荡加剧。业内人士表示,当前经济形势下,栖霞建设在保持房地产主业稳健发展的同时,持续向房地产产业链的上、下游渗透,凭借对所持有的金融资产有效的投入和产出,以及积极参与保障房建设,公司在规避风险的同时,实现了利润的稳定增长,有效提升了企业的综合竞争力。
快报记者 刘果