

业主忧虑 ② 降价了老业主怎么办?

老业主,息怒

怕降价的老业主最近烦不烦

老盘降价?阻力不止来自于房企的逐利需求,也来自于老业主的资产保值心态。

降价主旋律之下,与新盘痛快的价格直降行为相比,老盘更倾向于对降价行为进行“包装”,以减少对前期业主的影响。近期,城南一楼盘在降价之余更表示将补偿老业主价值15万元的车位。

□快报记者 杜磊

典型案例

新房大降,老业主获偿车位

近日,位于城南的名城世家传出大动作。9月16日到9月30日之间,开发商将推出一系列购房优惠活动。只要在这段时间交5万元诚意金或者定金,购房人就有机会参与抽奖,以38万元的总价购买到一套原价128万元的房源,相当于一下子省掉90万元的房款。

此外,如果缴纳的5万元是定金,那么购房人即使未能中奖,在购买其他房源时也可以免费获赠5000元的物业抵用券以及15万元的车位一个。即使购房人不愿意要车位,也可以根据购买的户型大小,将车位折现为6万元(两房)或8万元(三房)的

房款。

记者了解到,目前该盘在售的为二期房源,折后均价在1.49万元/平方米左右。而按一套87平方米的两房计算,即使是按车位折现后的6万元计算,则房价实际至少下降了690元/平方米。如果按车位15万元的标价计算,则降价力度还要更大。

预料到这样的降价力度可能会引起前期业主的不满,开发商相关负责人表示,针对前期已经卖出的二期房源,所有业主均可获赠价值15万元的车位。这是继去年底苏宁宁城后,楼市鲜见的开发商大力度补偿老业主行为。

更多策略

这些策略成功吗?老业主心中有杆秤

降价力度越大,老业主心里落差就越大。但不少楼盘通过采取各种降价策略成功化解了其在老业主中形成的不良影响。

方式1:以有限房源试水

今年4月,位于河西的一项目突然出现大幅度降价,最高降价幅度高达5000元/平方米,这在业内外引起了强烈反响。由于只有7套特价房,虽然15980元/平方米-17980元/平方米不等的均价要远远低于原本2.1万元/平方米的均价,但因特惠房源较少,并没有成为老业主的众矢之的。同样,大华锦绣华城、旭日爱上城等楼盘采取的都是少量房源试水的方式。

方式2:以团购名义放水

随着电商模式的兴起,团购成为越来越多开发商青睐的降价方式之一。

近日,天润城和威尼斯水城都参加了电商团购,团购采用累进式优惠方式,参与人数越多优惠力度越大,报名人数超过150人就可以享受300元/平方米的优惠政策。正在开展团购的另一个楼盘融侨世家,达到指定报名人数,也可以享受到每套减免3万元房款的优惠。

同样是降价,依托于新兴购房模式,开发商为大批房源的价格放水找了个老业主能接受的理由。

方式3:以赠送补偿降价

另一方面,以赠送车位、精装修以及面积等方式来提高新推房源性价比,实际上也就是变相降价的行为更为众多老盘屡试不爽。今年7月,苏宁宁城再次开盘,16670-18000元/平方米的价格已经够劲爆,但针对不同户型,开发商还是给出了6万元或8万元的车位抵用券,保持了一贯的理性定价策略。金浦名城世家一期房源采用的也是这一策略。

万科金域蓝湾则是对二期产品精装修进行升级,即使是小户型也赠送了地暖,这种不以具体金额体现的方法效果不错。

专家释疑

顺应市场也需顺应人心

针对老盘降价行为,江苏永衡昭辉律师事务所王宏律师表示,单从法律角度而言,除非开发商在合同中明确承诺或约定,否则即使后期房源出现降价,开发商也没有义务对前期业主进行补偿,老业主也缺乏提出补偿要求的依据。

江苏苏鼎房地产研究所所长宋坚表示,调控之下,开发商在价格上做出让步是顺应市场的必然之举,不过也需顺应人心,合理照顾到老业主的感受。

名城世家的相关负责人则认为,补偿前期业主的目的在于“讲

诚信”,同样是二期房源,新房降价,对于已经购房的老业主没有交代,将会失去客户的信任。

也有业内人士分析,开发商主动补偿老业主的最终目的是为了销售,是商业行为,更是一种营销手段。



弘阳·旭日上城
Uptown
国际品质·城市典范

北南京,因上城而精彩!

均价8600元/m² 88-138m² 境界美宅火热发售中

心动上城,魅力启航!9月3日,一个弘阳粉丝们期待的日子,9月8日,一个上城粉丝们正式与上城结缘的良辰美景。尽管酷热夏天已逐渐远离,但弘阳·旭日上城的再度盛大公开,让这个初秋的季节再度掀起热浪。两年岁月的等待,720个日夜的期待,9月3日,弘阳·旭日上城王者归来。两栋法式浪漫境界美宅,短短一上午的时间,狂销百余套,北南京楼市,因旭日上城的开盘而呈现了许久未见的热闹与激情,北南京,因上城而精彩!

品质标杆温和入市,做老百姓买得起的双地铁好房



弘阳·旭日上城一期托斯卡纳曾经在北南京书写了法式建筑的品质传奇,而今面世的弘阳·旭日上城法式派境界美宅完美延续上城一期经典的欧风韵味,在北南京住宅品质标杆的基础上再次提升。红太阳地产不惜重金聘请贝尔高林精粹景观设计公司,以及财富五百强世邦魏理仕国际级物管,为广大业主提供别墅级尊贵服务。双地铁通达,11号线在社区门前设立专属站点,弘阳·旭日上城遵循红太阳地产“做老百姓买得起的好房子”的开发理念,均价8600元/㎡,感动全城,让经典完美延续。

公园里的上城生活,为您定制一座法派印象之城

欧式建筑、典藏级园林点景、五重绿化、全冠移植、架空层情景系统,总有一处优雅足以吸引你的目光。为了给业主提供一个更加优美的居住环境,弘阳·旭日上城特别聘请了贝尔高林景观设计团队,将法国原乡自然风情与法派文化意境相结合。修拉庭院、莫奈花园、高更花园、浪漫香榭丽舍、雷诺瓦庭院——五大法派印象主题庭院,一线中心景观更是将景观之美体现到了极致。

北小分校双名校学区,起步即与优越同步

最好的投资,莫过于让孩子成长在一个有文化底蕴的环境里。好的居家环境应该时刻弥漫着浓厚的文化氛围。弘阳·旭日上城社区内外名校遍布,北小分校、十秋九年制学校、7万平米教育基地,多所中英文双语幼儿园,为孩子的成长教育提供了良好的条件。

而弘阳·旭日上城特别引进的北京东路小学红太阳分校,让北南京的孩子们同样享受市区重点名校的配套资源。家住旭日上城,起步即与优越同步。

弘阳广场核心生活商圈,成熟配套演绎理想生活

同为弘阳集团旗下弘阳广场大型商业项目,占地面积达55万平方米,林林总总。其集购物、娱乐、休闲、餐饮、建材家居、百货超市等六大元素,以世界领先的商业模式和强大的商业磁场驱动江北地区的城市化进程。目前,孩子王大型孕婴童城、万象国际影院、弘阳广场“欢乐世界”大型游乐场所,肯德基、苏宁电器、百安居、红太阳家居、大洋百货、沃尔玛等全面进驻运营,成为弘阳板块的点睛之笔,轰动全城。



VIP LINE
58496666 58498999

投资商:RSUN 弘阳集团·开发商:红太阳地产·物业顾问:世邦魏理仕·景观设计:贝尔高林(香港)有限公司·销售中心:南京市大桥北路69号弘阳广场对面 电话:58496666

