

“金九银十”有点黯然

“每个靠楼吃饭的人,都期望“金九银十”的大卖。然而,今年却遭遇了寒流:先是9月,新房和二手房成交量双双走低,越来越多的开发商被迫打起了降价牌,却仍然收效甚微。9月是指望不上了,那10月呢?有多少买房人蓄势待发?”



售楼处里,客户寥寥。似乎是问的人不多,买的人更少 快报记者 马乐乐 摄

“金九”几近幻灭

新房成交比去年少了近一半
二手房成交量也创年内新低

刚刚过去的9月份,楼市热闹非常,除了此起彼伏的降价声音,就是20多家楼盘争先恐后地开盘。然而一个月下来,楼市的数据却十分尴尬:新房成交量比去年同期大跌近5成,二手房成交量创下年内新低。业内人士认为,在房价明显出现下跌的9月份,成交量却没有相应增长,开发商的压力将更大,第四季度不排除将出现更大规模的降价行为。

新房成交同比大跌近5成

南京网上房地产数据显示,9月南京楼市新商品房成交3209套,日均成交不足107套。虽然这个数字比8月的2269套上涨了4成多,也略高于7月份的2269套,但却让人难以与“金九”的名号联系在一起。资料显示,去年9月份南京楼市成交6096套,日均卖房203套。与去年相比,今年的9月份成交量大跌了近5成。

今年9月份,南京楼市共有5000多套房源上市,与预期的上市量相比仍然有一定的缩水。虽然成交量完全没有了“金九”的成色,但这个9月份,楼市的热闹程度丝毫不逊于以往:千奇百怪的营销手段层出不穷,1万抵50万、特价房直降近100万、众楼盘都玩“愤怒的小鸟”……除此之外,房价也悄然发生变化,“假摔”变“真降”已经在现实中上演。

价格战已在各区域打响

新房源数量庞大的江宁板块,是9月份价格战最凶猛的地区。先是“武夷双盘”直线跳水,不但卖得不错,还逼得周边的个别楼盘到了无人问津的地步;此后江宁滨江开发区的宝驰景秀苑以5900元/平米开盘,被称为“江宁谷底价”;但是,没有最低只有更低:江宁一个名为鲁佩特庄园的楼盘,降价后起售价只有4900元/平米;此后,万科金域蓝湾、托乐嘉、骋望骊都、中粮彩云居等楼盘也先后卷入价格战。

据不完全统计,9月南京楼市的价格战在多个区域点燃,除了江宁地区激战正酣之外,江北的旭日爱上城、明发滨江新城,城南的柏悦澜庭、金浦名城世家,城北的大发燕澜湾,城东的钟鼎山庄都在降价。

不过降价却没有引发成交量的明显放大,楼市库存反而居高不下。从9月上旬库存攀升到4万套以上后,就再也没有下来过,到下旬之前一直在4.1万套左右徘徊。国庆前夕,多家楼盘领到销许,目前库存已经飙升到4.3万套以上。

二手房成交量年内最低

如果说新房成交量让“金九”失色的话,那么二手房市场则完全跌入冰点。网上统计数据,9月份南京楼市共成交2469套二手房,不但低于8月份的2758套,也低于今年2月份的2652套,竟然创下今年以来二手房成交量的最低值。

二手房成交量陷入冰点的背后,是尴尬的房价“倒挂”,在楼市热门的两江地区,这个现象更为明显。

与开发商不同,二手房市场的低迷,让二手房中介度日如年。在奥体附近中介密集的新安江路上,中介门店门可罗雀,与夏天相比,近来又出现了几家关门的中介。一些大中介开始“不务正业”。目前,满堂红、1+2联合不动产、顺驰、我爱我家等多家中介,都开始代理销售新房。中广置业市场部经理金鑫认为,预计10月份二手房成交量将有一定恢复,但政策不变,二手房明显回暖的可能性不大。

快报记者 马乐乐

“银十”惨淡开场

看房人“打酱油”,开发商期待长假后半段

酝酿多时,南京有十多家楼盘憋着要在国庆期间开盘推房,有统计称国庆期间推出的新房数量超过3000套,而一些没有推出新房计划的楼盘,也纷纷抓住这个假期的机会做活动吸引人气,指望能在假期有个好收成。昨天,记者探访了江北和江宁地区的几家主力在售楼盘,却发现“银十”的第一天有点惨。

桥北“谷底价”却未能开门红

江北的铭人丽岛是国庆期间唯一一个亮相的纯新盘。昨天上午还没走到售楼处,就可以远远看到售楼处的外面一片红色,开发商盼望“开门红”的心思一览无余。

可现实却给开发商一记当头棒喝:开盘推出136套房源,只有50多组购房人来到现场,稀稀拉拉的购房人让人难以想象这是纯新盘的初次亮相。所幸这些购房人都是属于意愿比较强烈的,开盘一个多小时后公示表上显示有接近50套房源被认购。

与附近的旭日爱上城相似,铭人丽岛的户型面积在64—116平米之间,是个定位于刚需的楼盘。昨天开盘,开发商也给出了桥北地区的“谷底价”:折后均价7200元/平米,最低价只有6700元/平米左右。这样的价格为何没有大卖?一位来现场但最终没有下决心的购房人说出两点想法:“一是这儿靠铁路太近,二是这个开发商没听说过。”另一位出手的购房人则认为,这样的价格已经很“到位”了,自己就在附近工作,干脆就买了。

售楼处人不少,“打酱油”居多

上午10点半,记者来到桥北一家大盘,这家楼盘新推出100多套房源,不过超过9000元的均价比原先的要贵一些。面对购房人询问时,售楼小姐表现出了足够的诚意:“真想要的话,价格能再谈谈。嫌贵的话,还有比这个便宜些的房源可售。”售楼处里人不多,但是赶到现场的都是意向强烈的。销控表上显示,近40套房源已被认购。

另一家大盘里人气不错,大约有近百购房人,这家同样推出了100多套新房源,经过多重优惠,均价为8100元/平米,现场参加团购还可以更便宜。尽管人很多,但记者观察发现,大多数人站在区位图和沙盘前要看上半天,销控表前少有人光顾,“打酱油”的似乎更多些,随机问了几个果然如此。“国庆节在家闲着也是闲着,还不如出来看看楼市行情。”一对年轻情侣说,他们打算明年结婚,因此想今年把房子定下来,“如果交付时间太晚,我们就等不及了,还

不如去买现房。”

江宁一售楼处里只有一组客户

偌大的售楼处里,只有一组客户在看房,这是昨天上午记者在江宁一家楼盘看到的“悲催”景象。客户刘先生带着妻子来到售楼处,他说:“明天回老家,所以今天才过来,刚到门口还以为他们今天放假呢。”

这个项目现在主推的是精装修小户型公寓,主打的卖点是不限购,宜投资,但销售情况并不容乐观。刘先生说:“虽然总价不贵,买一套投资挺合适,但我今天看过以后,和老婆都觉得挺不踏实。”一方面,不属于普通住宅,契税将要多出一倍;另一方面,交付时间是2013年8月,这无疑拉长了投资客户的收益时间,降低了回报率。

虽然售楼处异常冷清,但置业顾问小许倒是显得信心很足,“等宣传到位以后人会多起来的。这幢楼总价比较低,户型设计也很好,会有客户识货的。等过几天精彩的活动开始,我们就要忙不过来了。”

老业主抗议,开发商“很受伤”

昨天中午记者来到江宁另一家大盘,售楼处所在的会所需要步行进入,一路上遇见好几位往回走的市民。蒋小姐边走边说:“他们有老业主在抗议,我们本来对这个房子还蛮感兴趣的,现在还是回去吧。”

走了不远,记者发现在通往售楼处的必经之路上,两条横幅铺在地上,上面写着“还我健康社区,集体退房赔偿”。几位年轻人在门口坐着,看见记者走过去,立马上前说道:“这个房子不能买,本来小区环境不错的,现在竟然要建一个垃圾房,我们坚决抵制。”

如此一来,指望借着国庆将两幢房源推出市场的开发商“很受伤”,认筹状况也是平平淡淡。不过,还是有置业顾问直截了当地告诉客户,“只要决定买,优惠一定到位”。

快报记者 陈志佳 马乐乐

欧派橱柜:做中国人自己的世界名牌

2011年10月,欧派天津基地正式投产使用,欧派制造基地由此扩大至50万平米,一举跃升为世界橱柜制造基地。由北航、南航精英为核心的欧派集团领导层,以制造飞机的精神制造橱柜,在科技与时尚之间寻求最佳结合点,其“多品种、小批量、大规模”制造模式独步业界,在给消费者不断带来惊喜中,提升了国内制造业的国际声望。凭借16年专业橱柜制造经验,2010年,欧派橱柜产销额达到惊人的30亿,稳居亚洲第一,并跃居世界前三甲。

一体化,将整体厨房推向崭新的高度

很多业主只有在装修过后才知道:一套橱柜从设计到安装,原来那么复杂,操尽了心往往还买来一堆麻烦。

往往是橱柜柜体、台面、电器需要分别选择、分别安装,十分麻烦,更不用说售后服务了。

欧派集团提出整体厨房新概念:橱柜家电一体化,服务一站满意。这将使我国的整体厨房名副其实。整体厨房不等于橱柜+家电,而是将橱柜、台面、油烟机、燃气灶具、消毒柜、洗碗机、冰箱、微波炉、电烤箱、各式挂件、水盆、各式抽屉、净水器、果蔬解毒机等等,有机地结合于一体,根据客户个性化需求,整体配置、整体设计和整体施工,从而提高厨房整体的格调、布局、功能与档次。

开发设计中人性化关怀随处可见

据欧派相关人士介绍,欧派2011整体橱柜、整体衣柜新品充分考虑到了使用者的方便性和舒适性,运用人

体工程学原理,专门根据顾客使用习惯设计最合理的分区,消费者使用的过程就是一个享受的过程。

对于高端客户钟情的烤漆产品,欧派使用了日本大宝牌PU实色漆,它是木质板材专用烤漆,色彩自然、饱满、安全,与基材结合强度高;经过世界最先进的全自动意大利烤漆生产线3底2面的工艺制作,不会脱落,弥久愈新。

欧派厨房电器以人的操作便捷为根本出发点,每一款厨房电器产品在相互兼容、功能配置等方面都极具专业性,让厨房功能模块实现了一体化的无缝链接。欧派微波炉专门为欧派橱柜设计,可整体嵌入橱柜柜体内,在美观和谐的同时,充分考虑炊者的使用习惯,使工作量减轻30%以上。

黄金周首日销售开门红,五星国庆促销力度加码

昨天是“十一黄金周”的第一天,五星电器全国各大连锁卖场销售取得重大突破。从五星电器的销售数据上看,平板彩电、空调、冰洗、手机、数码以及这些商品的相关配件等成为市民国庆节的消费热点。

据悉,国庆期间,五星彩电最高降幅达50%,空调、冰洗类最高降幅达45%。厨卫家电方面,方太、帅康、老板、德意、西门子、AO等众厨卫品牌与五星联手开启黄金周降价风暴,热水器最高降幅达30%,燃气灶最高降幅50%,吸油烟机最高降幅40%,消毒柜最高

降幅40%。十一期间,在五星购大家电满600返600,包括200元全场通用券、200元礼品和200元直降;满3000返900,包括400元全场通用券、300元礼品和200元直降;买的相关配件等成为市民国庆节消费热点。

在具体的品类方面,五星重点针对大屏幕LED、3D智能电视进行大放价,全场最高让利达到了上万元。智能手机已经成为消费者手机升级消费首选。五星十一以智能手机为促销重点,iPhone4 16G不限量供

货,加送300元大礼包。MOTO、三星等安卓系列手机7折起售,双核智能机跌破3000元。十一期间,五星联合佳能、索尼、联想、华硕等一线数码品牌将上百款时尚新品推向市场,样机最低6折起售,i3处理器笔记本电脑跌破3000元。新婚群体带来电器装修需求旺盛,“十一”期间,五星联手格力、海尔、西门子等知名品牌集体狠降价格。空调品类主打节能、变频空调,购物满1999元起即返100-800元不等全场通用券,加送超值礼品。

