

秋交会首日 七成楼盘拼优惠 刚需很踊跃 现场下定32套房

昨天上午,“第九届中国南京(秋季)房地产商品交易会”(简称秋交会)正式拉开序幕。虽然楼市成交量持续低迷,但仍有1.35万人次涌进河西博览中心的展厅,现场下定32套房源。与上半年春交会的首日表现相比,尽管进场人次和下定套数略有下滑,但经历了超过半年的楼市深度调控,开发商、组委会和购房人都不感到意外。而与春交会上开发商的“矜持”表现不同,开展首日参展楼盘就大打优惠牌,七成楼盘推出不同程度的优惠活动,而刚需人群按捺已久的购房欲望也随处可见。

□快报记者 马乐乐

展会现场

近40家楼盘参展 现场下定32套房源

据秋交会组委会的统计,本届秋交会共有来自南京及周边都市圈的20多家房企携近40家楼盘参展,和5家二手房中介一起,提供5万多套房源供市民选择。

与以往的房展会不同,这次秋交会可算一场非常“刚需”的房展会。除了苏宁置业滨江壹号、招商紫金山1号等极少数豪宅楼盘进行形象展示之外,只有4个别墅楼盘,其中1个来自南京。单价和总价相对较低的江宁江北继续成为展会的主力,记者发现,两江地区有17家楼盘出现在秋交会上,其中有15家楼盘有专门的展位进行详细展示,而共有11家楼盘参展的江宁区,当仁不让地成为此次秋交会的主力区域。近7

成的参展房源面积在100平方米内,单价1.5万元/平方米内的房源超过七成,1万元/平方米以内的房源接近4成,这与目前市场上刚需盘为主力的现象相吻合。

虽然定位刚需,但受制于大市,本届秋交会的首日数据还是比春交会少。组委会统计,昨天共有1.35万人次入场,最终下定32套房源。而春交会的首日数据是1.51万人次,首日下定39套。

南京一家地产研究机构人士分析指出,秋交会的参展楼盘基本上性价比都较高,在政策基本见底、开发商资金压力下,开发商采取降价促销的手段换取销量是趋势之一,多种力量博弈下,未来的整体态势是稳中略降。

14家楼盘有特别优惠 有的送体检 有的垫首付

在今年4月份的春交会上,参展楼盘对降价只字不提,而此次秋交会上打折优惠随处可见,7成楼盘现场拼优惠,而且有14家楼盘还给出了特别的优惠。

最典型的当属江宁的华菁水苑。今年的春交会上,这家楼盘当时尚未开盘就喊出均价不到9000元/平米,一时震动全场。而昨天的展会上,这家楼盘喊出的口号变成“首付7万8,南京三房家”。售楼人员解释说,所谓首付7万8,实际上是占据总房款3成的首付中,购房人可只支付1成首付,其余两成由开发商垫付,垫付部分可以到明年春节之前再归还。在秋交会上这家楼盘方面表示,一次性付款享受93折。而几

位购房人在登记后离开展位时表示,售楼人员说“如果真想买还可以谈到92折”。

另外,仙林悦城专门针对秋交会拿出部分特价房,有的总价只要38.8万元。城市之光国际公寓推出了“秋交会五重特惠”,在展会期间交定金可享额外3%的优惠。同仁康桥水岸则主推“送健康”活动,只要对楼盘感兴趣的客户,可在秋交会现场花200元办理一张健康体检卡,这张体检卡不仅可以在同仁医院享受一次VIP体检服务一次,在开盘当天还可以享受2%的团购特别优惠。托乐嘉城市广场也推出10套“一口价”房源,最低的单价只有11500元/平米左右。

河西8家楼盘参展 未看出明显降价

虽然河西地区近来的可售楼盘不多,但在本次秋交会上,河西地区却一下子有8家楼盘参展。与展会中一些楼盘纷纷降价不同,河西地区的楼盘没有出现明显的降价味道。

记者统计发现,苏宁睿城、滨江壹号、招商珑原、天正滨江、银城聚泽园、南京万达广场6个楼盘参展,金地南京、中北品尚两个尾盘项目则在“尾房超市”展示。其中,滨江壹号和招商珑原尚未开盘,苏宁睿城、银城聚泽园即将于近期加推新房源。

最近,久未有大动静的河西开始有动静。先是有楼盘打八折还送家具,接着又有一家前期卖得不错的楼盘传出将降价两千多

元的消息。有业内人士指出,在价格战已经蔓延到南京多个区域的背景下,河西很难独善其身。

昨天在展会上,苏宁睿城宣布即将推出四期收官房源,苏宁睿城案场经理袁凯忠说,将于10月底或者11月初加推四期,主力户型约为135—176平米的三房、四房,“前天开始认筹,已经有近300组客户交了诚意金”。此前这家楼盘曾两次低价入市,每次都砸出河西的“谷底价”。袁凯忠表示,目前四期价格尚未制定,但是预计不会比上一期高。

“如果他们家再低开,我们也要作出变化。”河西一家楼盘的负责人透露,如果苏宁睿城还要低开,那河西可能真要打价格战了。



秋交会上,各种诱人的广告为销售中的楼盘赚足了人气 本版摄影 快报记者 路军

花絮

房展会惊现 “白马王子”

“咦?这儿怎么有一匹马?”昨天上午,看房市民还未走进展馆,就看到一匹白马温顺地站在一面广告牌下。白马背后的大牌上写着:王子公馆。

原来,此次一个名叫“王子公馆”的楼盘也参加了秋交会,开发商总共拉来两匹马,一匹放在外面,一匹放在在展馆内的楼盘展位里。白马的出现让不少看房人纷纷驻足,联系到这家楼盘名字,看房人都会会心一笑。王子公馆是从哪儿冒出来的?经过打听,原来这个楼盘就是江宁的“润龙锦园”,最近刚刚改名。“对比之前的名字,现在的楼盘名字的确响亮,好记多了。”一位市民一边看着白马一边说。而这家楼盘的相关负责人也表示,楼盘完全定位于年轻的刚需人群,这次拉来两匹马,就是要与楼盘名称遥相呼应。

现场抽奖 去售楼处领奖

“恭喜你中奖了,请带上这张奖券,到售楼处领奖。”昨天的秋交会现场,一家楼盘推出了“幸运大转盘”活动,从转盘上看只要动手参与都能中奖。一些市民参与后被告知,在展会现场只能拿到奖券,要领奖必须到售楼处。“那算了吧,我就是来摸奖的。”一位老人随即将奖券归还给售楼人员。与这家楼盘相似,本次秋交会上开发商搞有奖活动时似乎变“精”了。中粮地产举行“Special砸金蛋”活动,但要求客户必须前往现场售楼处参与该活动,才能得到奖品。王子公馆现场推出看房车,到售楼处去看房才能领取电影票。中央金地的工作人员表示,只要从房展会到项目现场看房的,开盘享受每平方米优惠100元的活动。“过去那种广泛撒网的方法容易产生浪费,如果给抽奖活动设定条件,更有利于精确地抓到客户。”一位工作人员直言不讳。



美女、名驹为楼盘促销

买房人说

没指望抄底,最近差不多要出手

昨天还没到9点,叶先生就在秋交会的大门外排队。大门开启后,他夹着包一个个楼盘扫过去,一个上午下来,手里的拎袋和材料已有厚厚一沓。“单价超过1万2的我都不会考虑。”叶先生说,他和妻子由于经济条件有限,一直住在单身公寓里,考虑到今后肯定会要孩子,他们还是想换个大的房子。

“去年年底的时候房价一度涨得不轻,我们就打算等等,没想到真的等到了调控。今年春交会我也来了,当时我判断房价肯定要跌,但是那会儿开发商都不太愿意降价,我就继续等了。”叶先生对自己的决策感到庆幸,同

时他认为,经过这几个月的小降,房价已经“比较到位”,他的判断依据是,南京已经出现老业主抗议降价,广东佛山一度出现了“救市”。“没指望自己能抄底,差不多就可以了。”

叶先生说,他昨天主要搜罗了江北和江宁的一些楼盘资料,另外还给几家二手房中介留了电话,接下来很快就要出手买房。而由于房价的下跌,他说原本只买得起两房的他,甚至可以考虑买三房呢。记者在现场随机调查了十来位购房人,与叶先生持相似观点的有一大半。“能在周四到展会的,都是购房欲望强烈的。”一位售楼人员说。

房价还要跌一跌,到年底再说

与叶先生目标明确地搜集材料不同,有一些市民则是表情轻松地“逛”秋交会。今年54岁的市民王女士就是这么一位。昨天上午10点,王女士正背着手,在相亲展台前观摩女孩的资料。看到有感兴趣的,她还会掏出纸笔记录下来。“儿子的对象迟迟没有定下来,当妈的也着急啊。”王女士笑着说,儿子工作忙,对象和房子至今没有,她今天主要是来给儿子看看房,准备今后给

儿子买婚房,看到还有相亲的也就顺便过来看看。

王女士说,这次到秋交会来主要是先摸摸底,感受一下现在的房价到底是什么程度。“打算给儿子在河西买套房,现在都说房价还要降,我决定还是先等等吧,起码到年底再说。最迟可能明年夏天之前买吧。”而对自己的心理底线,王女士也很坦诚:“河西嘛肯定要比江宁江北贵,1万5吧。”