

“博傻”PK“一刀准” 得失只在一线间

在股市里,有一个著名的“博傻理论”,指市场参与者在明知股票或其它投资、投机产品价格已被高估的情况下还在买入,寄希望于接下来还会有更“傻”的人以更高的价格接手的心理和行为。

切换至楼市,一些中小开发商仍然持有博傻心态想为自己的楼盘在高位寻找买家,可记者在总结今年市场后发现,在越来越多的地产大腕放低姿态,调价跑量时,“博傻”的机会已经越来越渺茫了。

□快报记者 葛九明 见习记者 陈欣



降价要比别人下手快、下手狠 漫画 张冰洁

靠出位炒作博眼球 卖不动!

今年以来,层出不穷的出位营销让低迷的南京楼市话题不断,但很显然,从最终促进销售上来说,这些噱头都已经基本被证实为失败的尝试。

某楼盘10月上旬推出了购买指定别墅可获赠指定公寓一套的促销活动,如今虽这一长达1个月之久的优惠活动即将截止,但根据网上房地产数据显示,两套指定别墅所在的楼栋仍然是零成交(本文数据均截止发稿之日)。

另一楼盘则推出了1万抵50万的优惠,共领取销许的房源总数为190套,成交4套。

还有一家楼盘在10月公布雷人优惠:在指定两天内,买房人只要购买了与其产品相近的楼盘,凭有效单据都可以至文鼎雅苑售楼处领取500元的购物卡。而从网上房地产数据显示,剔除最新领取销许的225套房源外,今年该楼盘领取销许的房源总数为229套,共成交89套,成交比例仅为38.86%。

国庆期间,一楼盘开出了相当于市场价10倍的代理销售佣金,将400多套房源全部向南京的房产经纪人敞开,然而,在南京中介内短暂地震后,该楼盘还是要面对如下的销售成绩单:今年共领取销许的房源(不含商铺)总数为405套,成交167套,成交比例为41%。

原本是为提高竞争效率而采用的联合代理,也在年末逐渐变成一纸空谈。城东一楼盘目前由两家知名代理公司联合销售,今年领取销许的房源总数为199套,成交24套,成交比例仅为

12.06%,同样是采取联合代理的另一家楼盘,今年领取销许的房源总数为280套,成交48套,成交比例也只有17.14%,而在最近,该楼盘的代理公司之一的相关负责人已向记者证实,由于联合销售依然乏力,另一家代理公司已经被“扫地出门”。

理性定价快、狠、准 进账丰!

去年11月,当苏宁睿城开出16300元/平米的板块谷底价时,不少开发商却对这样迅速的“理性定价”策略不以为然,然而,今年的市场中,热销楼盘却只剩下了这些“理性定价盘”。

以当下最受关注的苏宁睿城为例,上周末共推出600多套房源,4个小时即热销超过450多套,当天揽金超过9亿。

当天同样取得热销的还有万科金色领域,由于其精装房源的预计价格与周边楼盘的毛坯房源在售价格相当,当天就有300多组购房者缴纳了诚意金。

10月底,绿地紫峰公馆首次开盘,折后约10700元/平米的开盘成交均价入市,目前已认购152套,认购比例为68.16%。

仁恒江湾城在短暂沉寂后,上周末开放样板间的同时,也公布出了其22000元/平方米的新房源价格(非景观楼王),尽管区位优势更好,但较之前期房源均价却有所调整,在这一优势吸引下,仁恒江湾城在样板房开放两小时内,就有近70组客户缴纳了诚意金;双休日两天,仁恒江湾城共收取了160多份诚意金。

限购令下,别墅也学会了理性定价,以宏图上水园为例,其叠加别墅价格为18000~20000元/

平米,而周边公寓的均价就已将近18000元/平米,今年领取销许的房源总数为78套,成交38套,成交比例高达48.72%。此外,以团购或者适当下调价格等方式,苏宁天润城、旭日爱上城等一些面向首次置业人群的楼盘今年的总成交比例也多在7成以上。

地产韶韶

自古华山一条路

目前,开发商在追求利润最大化以及回笼资金快速化之间寻找一个平衡点。降价策略是比人下手快、下手狠。目的是保利润,保销售,保出货快。品牌房企的楼盘可以通过或是适当下调价格或是提升品质的方法来拉动销售,但对于中小开发商来说,除了降价已经没有第二条路。

——南京中原房地产营销顾问有限公司市场研究中心总监 张君

未来两三个月乃至明年,开发商仍以降价为主要销售手段,与其采取送面积等变相降价的手段,倒不如直截了当降价效果好,出位营销没有取得相应效果,恰恰说明降价才是硬道理。

——南京工业大学天诚不动产研究所副所长 吴翔华

这些淡市中仍然取得热销的楼盘以首次置业、首次改善性楼盘居多,吸引了目前市场的主流客群,同时也抓住了产品本身的差异性和所处区域上的稀缺性,走亲民务实的价格路线,适当加以圈层营销来撬动市场就变得较为容易了。

——南京网博机构总经理 孙海

苏宁睿城四期收官 珍稀席位分秒递减

近期,苏宁睿城推出四期全新95~176㎡改善户型,以震撼性价比、一流的品质创造最后入住鼓浪屿的绝佳机会,也为限购政策下客户追求一步到位的需求提供置业良机。11月5日,苏宁睿城四期隆重开盘,逆市热销!

据悉,此次推出的房源是苏宁睿城住宅组团2011年最后一次推售,目前仍有部分剩余约95~176平米全系房源分秒递减中,12栋景观楼王最后珍稀席位以待。

抢房! 开盘热销450余套

苏宁睿城项目开盘当天延续以往的火爆,虽然10点才正式开盘,上午8点接待中心外已经人头攒动。售楼处的选房区内,销控表

在短时间内全面飘红,一次次刷新着纪录。

“我都来第二次了,7月就来排了一次号,愣是没选上房,今天说什么也要买一套。”孙小姐独自一人站在场外等待喊号,她老公正在赶来的路上,电话不通,她都快急哭了。

开盘4小时后,现场人气到达顶峰。截至当天14时,被认购的房源已经超过450套。

让利! 苏宁睿城热销揭秘

有媒体询问苏宁睿城热销的真正原因是什么,苏宁置业的相关负责人表示:“苏宁置业一直坚持理性定价的理念,从来不做房价的领跑者,而是希望把更大的升值空间让利给广大购房者。热

销是出于苏宁置业强大的实力,也是对广大民众的负责和让利于民的回报吧。”

现场一位睿城准业主则感叹,高性价比、高品质的楼盘,在任何市场情况下,购房者都是愿意为之买单的。

据悉,苏宁睿城四期目前还余部分全系房源,面积在95㎡~176㎡左右,相对于一、二期的产品,在产品上做了提升,在户型上由原来的2.9米增加到了3米层高,户型方正实用,采光十足。前期12栋景观楼王仍有极少珍稀房源可售,坐拥“中央水景区、中央喷泉广场、震撼跌水幕墙、台地式水景亭”的中央景观带。户型整体布局方正,双270°环景飘窗,居住尺度非常舒适。

活动播报

来就有机会品红酒、看电影、赏小野丽莎演唱会 神棍节不见不散 相约“世界第七高楼”

又逢深秋,又逢光棍节,你是否依然踽踽独行?在这百年一遇的神棍节里,如何过才有新意?快闪?聚餐?泡吧?还是唱K?这些统统都OUT。

在这个形影相吊的节日里,结识你的TA,由奇数变为偶数,从“一个人的精彩”到“两个人的甜蜜”,这才是光棍节最美妙的创意。

2011.11.11,加入快报幸福寻人启事,全城搜索属于你的“万有引力”!

绝对浪漫 紫峰大厦见证邂逅

一个人的生活很无奈,喜怒哀乐只有自己尝,没人分享的生活总是那么的寂寞。那么,神棍节与其一个人的寂寞空虚冷,不如来绿地紫峰大厦72层观光层寻找你的“万有引力”。缘分似乎总在不经意间来临,也许,神棍节会有意外的惊喜!

11月11日晚上7点,绿地紫峰大厦72层观光层,在城市天际线的最高处,你的万有引力也许就在这里。晴天,站在400米左右的高空,南京城市全景尽收眼底,浩淼玄武湖、翠绿紫金山、蜿蜒长江、鳞次栉比的高楼一览无余。夜幕就更美妙了,当夜幕降临,灯光亮起,视野所及,闪烁的灯光犹如小时候的漫天繁星。

如果说,站在城市制高点,360度俯瞰璀璨城市夜景,有着不一样的浪漫。那么,“万有引

【报名方式】

1. 快报热线:96060、84783545、84783658;
2. 百合官方网站(www.baihe.com)点击“寻找你的万有引力”;
3. 新街口正洪街18号东宇大厦28楼“现代红娘”办公大厅。

“美丽降临”阳明山庄

2011年11月6日,来自MAN(U.S.A)全球生态旅游小姐的一场美丽盛会在全球独家指定温泉别墅“阳明山庄”完美落幕。这场惊艳石城的盛事,由南京市旅游园林局、南京市商务局、江宁区人民政府主办、元通置业(阳明山庄)、中国国际环境文化促进会主要承办,为2011中国南京汤山国际温泉文化旅游节的重要组成。

当日,阳明山庄顶级客户俱乐部与天池体育公园相继揭开神秘面纱,41名仪态万千的五大洲生态旅游小姐、南京台著名主持人兰岚、与长三角各界精英名仕、媒体朋友,共同见证了南京豪宅史上传奇风华的一幕。

阳明山庄作为国际别墅住区,以“国墅、天池、汤泉、半山”

力”活动更是充满了惊喜与激情。浪漫的气球拱门,精致的蕾丝边,别有情调的玫瑰,就连现场都布置得那样如诗如梦。游戏环节设置更令人期待,大声唱响光棍“神曲”、爱情团团抱、爱情大搜索说出你的爱、情歌挑战赛……游戏一个比一个精彩,一个比一个火爆,更多机会更多选择,还在等什么?紫峰大厦见证我们的邂逅,在城市制高点掀开生活新的一页。

奖品丰厚 与小野丽莎“唱响幸福”

其实,由现代快报与绿地集团联合主办的寻找你的“万有引力”活动不仅气氛浪漫,充满激情,更为您准备了诸多意外惊喜。如果邂逅你的TA,该如何表达心意呢?活动主办方就连礼品都贴心准备。在这里,芬香的玫瑰、馥郁的红酒、可爱的毛绒玩具、卢米埃影院电影票,甚至包括小野丽莎演唱会门票等海量适合情侣的精美礼品……都将激情派送。

此外,活动还有奔驰4S店洗车券、喜临门乳胶枕、绿地紫峰大厦观光层门票等丰厚礼品相赠。据活动主办方透露,现场礼品都价值不菲,总价值超过五万元,只要报名参加活动就有机会。

充满趣味与激情的游戏,令人心动的丰厚礼物,独一无二的神棍节就在绿地紫峰大厦72层观光层。神棍节,相约紫峰大厦,我们不见不散!

快报记者 周彤 费婕

地产图说

香车美女 求关注!

72辆奥迪、30多辆帕萨特组成巨型车队巡游;100位美女身着黄衫地铁玩儿“快闪”;100组俊男靓女新街口演绎定格秀!昨日,高科置业为推广其新项目高科荣域,大走“事件营销”路线,引来大量路人驻足观望。据悉,该楼盘还将在明天邀请财经作家吴晓波在其产品解析会上开坛主讲,深度“求关注”。



谁?镜头定格地铁快闪