

9900元/m² 再现“夜光盘”!

万科金色领域昨晚紧急开盘
200套房不到3小时被抢光



超过400组购房人赶到开盘现场抢购 快报记者 马乐乐

久违的“夜光盘”再次出现。上周四，万科金色领域放出仙林湖“谷底价”9900元/平方米的重磅消息后，仅仅过了三天就紧急开盘。昨天傍晚6点15分，万科正式推出02、04栋两幢楼共200套房源。不到3个小时的时间里，超过400组购房人赶到开盘现场，上演了南京楼市久未出现的“夜光”。

□快报记者 马乐乐

现场直击 购房人一路小跑为抢房

下午5点半就挤满了人

昨天下午5点多，鼓楼紫峰大厦楼下不时有市民行色匆匆赶来，一路小跑冲进电梯。开盘现场在5点半就已经挤满了人。开发商在大厅里布置了超过580张椅子，但在经过排队取号后，大厅里基本上座无虚席。陈女士排到的号已经在300号之后，她失望地说，看来自己想要的房源不但难保，“想买到房子都困难了”。“总共发了400多个号。”万科方面的工作人员表示说，对于此次开盘，万科方面一律没有在事先发号，而是采取先到先得的形式。“我代儿子过来抢号的，他下午工作走不开。”一位老人坐在椅子上笑着说，她就住在中央门，本来以为距离近过来会比较快，但没想到前面已经排了100多号。

为买万科退了已买的房

开盘现场的公示兑现了万科此前的承诺，很少有购房人去关注这个价格，大多数人只是简单扫了一下公示牌就入座。20多岁的市民李小姐是个典型的“刚需”，今年她一直在密切关注楼市动态。上个月，她感觉楼市价格已经“见底”了，就到江宁某楼盘入手买了一套两室的房源。“首付已经交了，贷款还在慢慢等待办理呢。”就在她出手之

后，楼市出现多个降价跳水的楼盘，刚开始她还能坐得住，可金色领域放出的价格让她再也无法淡定了。上周六，李小姐到金色领域售楼处去交了诚意金，接着又去江宁这家楼盘要求退房，经过交涉，对方答应无条件退房，她这才放心地来到万科的开盘现场。“正巧我上班地点就在地铁二号线沿线，买了金色领域的话自己上班也方便些。”李小姐承认，归根结底是金色领域的价格让她难以拒绝。

竞争对手来到现场观战

没错，楼市中频频出现的截客又出现了。昨天傍晚，记者走到紫峰大厦楼下正要上楼，却被一个手捧宣传页的年轻人拦下。“看看我们的。”他递过玲珑翠谷的材料说，“我们楼盘也在仙林。”记者发现，这家楼盘至少有三四名工作人员站在紫峰大厦广场上发放传单。

在万科开盘现场，记者发现附近竞争对手的工作人员也进来了：保利、恒基、高科的几位销售人员纷纷来到现场“观战”，无一例外的是他们都表情严肃，一言不发。

在保利开盘的时候，万科曾经派人在楼下发玫瑰花，这一次保利虽然没有派人来截客，但作为直接竞争对手，保利成了绕不

开的话题。记者随机询问了四组购房人，都被告知非常清楚保利罗兰香谷的情况。“保利万科都是大公司，哪个便宜我买哪个。”一位给子女买房的老人说。而另一位购房人则认为，有装修的房子省事，原本就倾向万科，等万科价格公开之后，就没再犹豫。

200套房源上演“夜光”

昨天傍晚6点15分，眼看大厅已被坐满，万科宣布提前开盘，接近半个小时后第一位签约完毕的购房人杨先生从选房区走出来。

排到第6号的中年人杨先生在江北的扬子石化工作，他直言自己买金色领域的目的是为了将来养老，“仙林湖附近的环境不错，我对那一带很认同，现在是有有点荒，将来会很好。”杨先生说，他挑中了一套9楼的房源，112平方米，总价大约113万元。“之前我也看过一些楼盘的房子，比如江北的也看过几家，但是因为我觉得价格偏高一直没有动，金色领域的价格我还是能够接受的。”与其他购房人一样，他也提到了万科的邻居保利罗兰香谷，“那儿我去看过。没办法，万科更便宜。”

昨天晚上9点，万科方面宣布，首批推出的200套房源售罄。“接下来还有4幢楼总共400多套房源，将会很快推出。”万科方面表示。

业内分析 比价效应和品牌号召力导致夜光

3个小时不到的时间，200套房源“夜光”，金色领域创下的销售成绩让人难以想象这是当下低迷的楼市，上一次“夜光”还要追溯到上半年江北的江佑铂庭——背靠着雅居乐地王的效应，让那家楼盘创造过“夜光”的神话，但进入下半年后南京的楼盘能卖上七成已算“大卖”。

“金色领域的当日售罄应当是没有悬念的。”南京一家地产研

究机构负责人表示，与其他地区楼盘不同，目前的仙林湖仅有保利罗兰香谷和万科金色领域两家楼盘。今年9月份保利刚刚开过盘，11500元/平方米的均价为仙林湖房价“定下基调”。而如今万科精装房源9900元/平方米入市，使得购房人无法回避地要与保利相对比。“强烈的比价效应和万科的品牌号召力，使得万科的低价入市成为楼市热点。”这位人士

说，金色领域的大卖，是万科一贯“积极卖房、效率优先”策略的表现。“万科总裁郁亮刚刚表示，万科要采取过冬模式，坚持现金为王的策略，南京金色领域的低价跑量，正是这一观点的体现。”他认为，万科的“夜光”成为其他楼盘最现实的教材。“在弱市之下，只有以明显低于买房人心理预期的价格入市，才能撬动市场，否则就只能用时间来慢慢消化。”

4900元/m² 南京谷底价?

六合一楼盘昨降价幅度超20%
专家：不会影响南京楼市大局

仙林湖价格战硝烟刚刚升起，六合龙池湖边再燃战火。昨天下午，位于六合龙池湖畔的老楼盘荣盛龙湖半岛宣布降价：从6600—7000元/平方米的均价跳水到4900元/平方米。降幅超过20%。有业内人士猜测这是针对即将开盘的竞争对手，开发商则称纯粹是为了冲刺年度销售任务。业内人士认为，荣盛的“放价”可能会震动六合区，但不会影响南京楼市大局。

□快报记者 马乐乐

房价跳水!
六合现“4”字头房价

昨天，南京街头突然出现了大幅户外广告，一家开发商打出了有“现购令”三个大字的广告，声称均价4900元/平方米。广告称“现在抢购一声令下”，只不过“现购令”三个字特别大而已。这个喊出均价“4”字头的楼盘，是六合区楼盘荣盛龙湖半岛。南京荣盛置业有限公司副总经理宋璟欣昨天下午解释说，从现在起连续13天内，龙湖半岛茉莉苑02、06、20号楼，折后均价4900元/平方米。那么这三幢房源原先的价格是多少呢？据了解，02号和06号楼原先的均价大约是6600元/平方米，20号楼原先的均价为7000元/平方米，此外案场在实际销售中会给予买房人一些优惠，而按实际均价打了八折之后得出的均价为4900元/平方米。

“龙湖半岛是个超级大盘，最早从2005年就开始卖了，今年一直主推茉莉苑组团，之前价格一直在7000元/平方米左右，没想到价格跳得这么狠。”一位对该楼盘较为熟悉的六合区购房人表示，去年茉莉苑刚开盘时，价格只有4500元/平方米，后来下半年慢慢涨上来的。

为何降价?
是为了冲刺销售任务

荣盛龙湖半岛的大跳水，龙池湖地区的其他楼盘将“鸭梨山大”。目前，龙池湖地区主要在售楼盘还有瑞景国际和冠城大通蓝郡，前者目前均价7600元/平方米，后者均价6800元/平方米。

有业内人士分析，荣盛龙湖半岛选择在这个节点降价促销，可能直指附近的竞争对手——有“六合豪宅”之称的瑞景国际。资料显示，瑞景国际今年6月首次开盘推出了139套房源，但至今仍然有83套尚未卖出。最近瑞景国际一口气领了4幢楼的销售许可证，将有333套新房源蓄势待发，但开发商一直没有公开谈价格。而龙湖半岛此时突然跳水，不排除要争夺对手客源的意图。

但宋璟欣否认了这一点，他表示促销是为了冲刺任务。“按照今年年初总公司给南京公司制定的任务，现在才完成了6成多的销售额。”他预测，此次促销活动如果开展得顺利，到年底完成8成的任务问题不大。

业内观点
降价无碍南京楼市大局

楼市出现“4”字头，降价的“多米诺骨牌”已经倒下了吗？

一位了解江北楼市的业内人士认为，不应夸大荣盛龙湖半岛的降价效应。“龙池湖所在的六合经济开发区，由于有六合区政府

等部门的人驻，被视为六合地区不错的板块，但是龙池湖地区的主力购房人群，基本以六合本地人为主，南京其他区域购房人在这里买房的非常罕见。在仅有区域客户支撑的前提下，这个地区的房价已经虚高，今年限购令以来，六合区的房价一直非常坚挺，上半年有的楼盘价格‘冲8’就是不理智的表现，房价的回调有必然性。”他认为，龙池湖板块价格的回调，无碍南京楼市大局，不会像万科、天正那样震动南京楼市。

南京某地产研究机构人士基本认同这一观点。“龙池湖板块价格的松动，表面上是上市公司荣盛地产要冲业绩，但是背后的确有限购令下向价值回归的因素。荣盛龙湖半岛的跳水，可能会逼迫该区域内竞争对手的跟进，六合区房价可能会因此出现波动。”他甚至认为，最近南京的土地市场上，六合区开始变热，接下来将有大量六合区的土地上市，而不排除在荣盛的降价压力之下，六合区的地块会因此而遇冷。

民意调查
超8成网友认为还要降

最近，南京楼市突然“谷底价”不断被刷新。自从万科金色领域刷新仙林湖“谷底价”之后，银湾湾卓苑刷新了城北“谷底价”，天正滨江刷新了河西“谷底价”，恒大绿洲也用18套特价房飙出了江宁小龙湾区域的“谷底价”。而荣盛龙湖半岛的跳水，放出“4”字头均价的房源，更是创造了南京楼市的“谷底价”。“谷底价”频频出现，难道南京楼市真的见底了？

网络上的一项民意调查显示，不少网友并不认同这个观点。“如果降，请深降。”一位网友在听说出现“4”字头房源时表示，现在楼盘再降价就别搞那些小打小闹了，一般的优惠力度已经没办法引人注目。另一位网友则感到震惊：“我的神啊，这楼市就好像股市，你以为见底了，其实还在山腰上！”

在365网站的一项民意调查中，对“楼市上演连环降价潮，你会选择在短期内出手买房吗”的问题，只有16%的网友认为会，其余网友则将票投给了“不会，房价还要降，持币观望中”。南京工业大学天诚不动产研究所副所长吴祥华同样认为，楼市政策没有任何改变，而这一波降价潮才刚开始，在这一波降价之后市场只会出现暂时的平衡，很难说现在的“谷底价”就是市场的底部，毕竟现在的市场还没有真正出现底部特征。而另一位业内人士认为，虽然大多数地区的房价还没有回归到2010年上半年的水平，但楼市已经出现了力度不小的回调，从现在到春节之前会有更多的开发商为回笼资金而“放价”，这就是刚需购房人出手的机会。