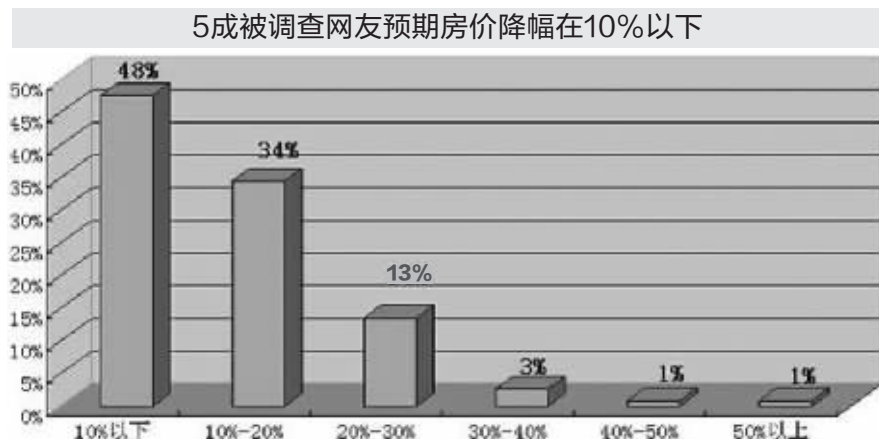
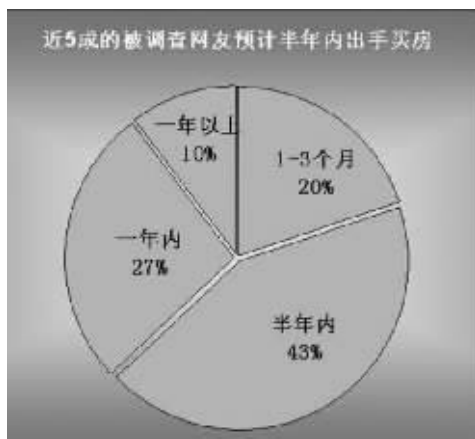


南京一机构发布购房人信心指数和购买力的调查报告

# 5成人预计房价降幅不超10% 6成人打算明年一季度买房

楼市成交量步入寒冬,想买房的市民有多少?开发商为卖房使出各种招数,买房人究竟何时出手?各楼盘频传降价声,买房人心目中的“谷底价”到底几何?365地产家居网与网尚机构在最近一个月从13405位网友中,随机抽取2681位进行电话调查,形成有效问卷2493份,并于昨天发布了一份关于购房人信心指数和购买力的调查报告。报告显示,在房价拐点出现后,购房人信心指数略有增强,购房需求增长,超过6成购房人将选择明年一季度出手。

□快报记者 马乐乐



## A 关键词 购买力

### 买房需求逐步累积

365网尚数据监控中心统计显示,今年九月份,南京楼市的成交量同比下降5成,环比基本持平。但从购买意向上看,九月份却有20%的上升:从参加团购及提交真实手机号码进行短信订购的数量来看,七八月份平均每个月有9300人左右体现出购房意向,而九月份平均每个月有大约11000人有购房意向,到11月份则大增到13000人以上。

“从数字看,购买需求持续增加,这部分需求并未即时转换为购买力,导致九月份成交持续走低。进入11月在大幅度降价的刺激下,购房需求再度激增。”该

中心负责人曹维嫦表示。持续调控之下,投资客已几乎被挤出。在购房原因的分析中,用于自住的高达55%,用于改善的占25%,还有15%的人群表示买房是为了结婚。在剩余的5%人群中,4%是为了投资,1%是用于养老。

由于刚需人群占据了购房人群的主导,购房的户型意向也随之更倾向“中小户型”。调查数据显示,超6成网友意向购买90平方米以下户型。刚需的特点同样体现在预算上:88%的意向购房者能承受总价在150万元以内房源,近半网友能承受100万元以内的房源。

## ■ 相关新闻

### “夜光”再现! 万科100套房昨又被抢光

上周,仙林湖边的万科金色领域开盘,首批200套房源在不到3个小时里被买房人哄抢一空,制造了南京楼市半年多来仅有的“夜光”。昨天,神奇的“夜光”一幕再次上演:万科加推100套房源,均价从9900元/平方米上涨到10000元/平方米,再次被买房人买光。

昨晚,金色领域加推的100套房源来自06栋和03栋的03、04单元,户型仍然是90平方米和110

平方米精装房源。与第一次开盘的9900元/平方米均价相比,昨天晚上开盘的第二批房源价格上调了100元,价格上涨的原因是06栋的景观好。

据了解,虽然万科金色领域与仙林湖之间隔着保利罗兰香谷项目,但金色领域06栋、05栋的部分房源也属于“湖景房”,因此价格被抬了上去。“06栋的9层以上全部都能看到仙林湖。”万科方面的一位销售人员肯定地说,因

此6号楼同层同户型比3号楼高出100元左右。

“湖景房”的出现拉高了整体均价,但昨天晚上赶到现场的200组左右购房人都表示可以接受。昨天7点开盘后,恰恰是相对贵一点的06栋卖得更快。到昨天晚上接近9点,这批100套房源已经被全部认购,万科金色领域的“夜光”竟然梅开二度。万科方面表示,接下来还有300套房源的开盘时间和价格都没有确定。

## B 关键词 降价预期

### 5成人预期不超10%

在国家统计局统计显示的房价统计数据中,南京的房价每个月下降幅度从未超过1%,这表明楼市的整体价格依然相对稳定。这可能也是网友普遍对房价的判断相对冷静的原因。

统计显示,48%的网友预期房价降幅将在10%以内,34%的网友预期房价降幅在10%—20%。认为房价降幅在20%—30%的只有13%的网友,仅5%的网友认为房价会降30%以上。

不过,网友对不同板块的降

价预期却是不同的。其中城北板块的降价预期,网友有明显的分歧:36%的人认为降幅在10%以下,但认为降幅在10%—20%和20%—30%的各占27%。

降价预期最低的是房价水平目前最低的江北板块。仅有8%的网友认为江北板块的降幅应该在20%以上。“江北板块是第一个打响降价的地区,几个月来价格已经下调了不少,这可能是网友降价预期降低的原因。”曹维嫦分析说。

## C 关键词 购房信心

### 6成人打算很快买房

与购买需求增加同步的是购房信心的增长。从买房时点、买房计划、成交感受、市场关注度、综合指数这五个方面看,11月份的指数都比10月份略有增加。但总体而言,大多数购房人还处在“信心度较低”与“一般有信心”之间。

在购房计划调查中可以看出,首置与首改需求相对比较迫切,购房时间上自主调节空间有限,而多次改善人群购房计划有所提前。在成交量信心上,尽管10月成交量下滑明显,但受价格下跌影响,各类购房者预期11月住房成交量将反弹。

在被调查者中,打算在2011年底前买房的占20%,到2012年一季度前打算出手的购房者达到63%,可以预见2012年一季度,楼市或将迎来一个小高峰。

对于楼市调控的未来,超8成购房人对未来半年的政策走

势持谨慎态度,认为政策持平的占26%,认为小幅收紧的则占到了48%。而在房价走势上的预期截然不同,看跌、看涨和看平的都占30%左右,对未来成交量的预期同样各占三成左右。

网尚机构研究总监颜涛认为,目前各类购房主体达成一致共识,房价已进入局部下降时代。他预计,部分场外观察的投资人群关注度明显提升,有借机入市倾向,各类购房人群潜在购房需求依旧迫切,但观望情绪浓厚。

“南京房价已经进入实质性下行通道,撬动购买力需求激增,2012年一季度需求将逐步转化为有效购买力。自住需求支撑市场,豪宅需求创新低,高端豪宅市场将陷入困境。降价楼盘、新盘将成为今年年末的主角,开发商降价求量成为主要营销手段。”颜涛说。

### 淘宝卖房! 花一元钱抢拍1%的总价优惠

“亲,来看看我们的房子,有优惠哦”——如果有一天你在逛淘宝时不经意看到这样的吆喝,千万不要觉得很意外。万科金色领域已经成为南京第一家把销售渠道拓展到淘宝网上的楼盘,你只要在淘宝上花1元钱,就可以买到这家楼盘在售房源1%的总价优惠。

打开淘宝网,进入“南京万科官方在线商店”,可以发现网页明显是经过专业人员精心设计的。偌大的“亲,万科来了”的标语,立刻缩短了买房人与开发商之间的距离。这家网店的几名客服被起名为“金小鱼”“蓝小湾”

“万小可”“南小万”,也被网友连称“太萌”。这个店铺里目前只负责销售与万科金色领域相关的房源。不过买房人并不可能直接通过淘宝买房,而是可以购买“1元铂金卡”和“秒杀购房券”。按照网页上的介绍,购房者花1元钱买“1元铂金卡”后,就能拍下房价1%的优惠,在购买南京万科金色领域二期在售房源时可以使用。而购房者只要能拍到“秒杀购房券”,就可以冲抵17万元房款,前天下午,这个网店成交了第一笔生意,一名网友“秒杀”到了这张购房券。

据了解,万科与淘宝已经公

开表示将展开深度合作,此前深圳万科、武汉万科都已经在淘宝上开店,有了一定的网上卖房的经验。

南京万科相关负责人表示,在淘宝上卖房的举动,是希望吸引真正的买房人,让购房者得到实实在在的实惠。另外,南京万科近日还将试水网上车位销售等电子商务销售方式。“此前南京不少楼盘都与网站有电商合作,但大都是进行团购,这与传统的销售模式区别不大,如能利用好淘宝这样的平台,不排除今后会有比较好的销售模式,但目前仍在探索阶段。”一位业内人士称。

### 成本甩房! 保利新盘放风均价“8”字头

继银城、天正、万科之后,保利地产昨天宣布,将于下个月初开盘的江宁项目梧桐语,第一批房源也将“成本价”出售。“首批房源均价将是‘8’字头。保利地产江苏公司副总经理陈艳萍说,位于江宁大学城的保利梧桐语首批将推出三栋楼,预计280套房源,后面的房源不会比这个价格更便宜。

8000多元/平方米算不算“抄底价”?曾经有业内人士根据最近仙林湖边的万科金色领域砸出的“谷底价”来分析:金色领域的楼面地价是4200多元/平方米,售价精装修9900元/平方米,这样算下来毛坯也就8000多元/平方米,实际上万科的利润空间微乎其微。

据了解,保利梧桐语所在的地块,是保利地产去年年底在南京市国土部门的公开拍卖上竞

得,楼面地价不到3300元/平方米,因此曾经有人猜测,保利拿地仅仅一年就发售,如果成本控制得当,卖个7000元/平方米还有赚头。陈艳萍昨天否认了这样的分析。她算账说,综合多个成本加起来之后8000多元的开盘均价将是不赚钱的“成本价”。陈艳萍认为,梧桐语的价格策略将是低开高走,先用低价在年底冲击市场,赚到口碑和人气。

据了解,梧桐语地处地铁一号线南延线终点站附近。离这里最近的楼盘华菁水苑目前在售房源折后均价8500—8700元/平方米,如果保利梧桐语最终以‘8’字头均价公开,在位置和品牌上有明显劣势的华菁水苑将受到明显冲击。但就价格而言,眼下的江宁楼市可谓“一团混战”。在比大学城离市区近得多的小龙湾地区,

曾经的“地王”银城千花溪将以11000—12000元/平方米的价格入市,但已经是“零利润”;而紧靠千花溪的王子公馆前天晚上突然喊出了9500元/平方米的均价。比保利梧桐语近一站路的地区,有均价9000元/平方米的龙庭水岸,也有可能以11000元/平方米以下的价格“亏本卖房”的天御溪岸。

“梧桐语是保利进入南京之后的第四个项目,此前三个都没有喊出过‘成本价’入市,这说明面对严峻的市场,即使是央企也不得不放下身段,在价格上作出让步。”一位业内人士分析,但保利的“8”字头入市究竟能收到什么样的效果,还得看购房人的判断以及开发商如何出牌,“比如接近8000元和接近9000元应该会有不同的效果”。