

# 你信或不信,承诺比没有好

年底,面临着回款和销售任务的双重压力,为增强市场购买信心,开发商的降价与承诺接踵而至。越来越多的开发商使出“降价补差”“无理由退房”“原价回购”甚至“溢价回购”等法宝,企图打破观望的困局。有业内人士认为,这些法宝说到底不过是开发商的一种营销手段,很多时候,这些承诺就像楼市的《第二十二条军规》,设置巧妙,让购房者无隙可寻。

□快报记者 周彤



制图 张冰洁

## 承诺1

### 原价回购

既打心理战  
又打时间差

11月深圳开发商绿景地产提出,在香颂开盘当天,购房者可以自愿与开发商签署一份“三年原价回购”协议,在3年后即2014年可以提出回购申请,2个月后绿景将按原购房合同价将房款退还业主。

无独有偶,某品牌开发商上海一写字楼项目也推出三年后溢价回购的促销手段,宣布3年后如果业主反悔,不想再要这套房子,那么开发商将对现在的购买价格再溢价16%进行回购。不过条件比较苛刻,必须是一次性付款的客户,且明年交房后不能办理房产证。

#### 【点评】

业内人士分析,开发商的原价回购也好,溢价回购也罢,都是为了消除购房者的观望情绪,给购房者吃一颗“定心丸”,说到底还是一种促销的手段。更重要的是,三年后的市场谁都不清楚,且总体来说房价处于上行趋势,因此开发商承诺三年后回购,实际上是打一个时间差,只要行情上行便不用兑现承诺。这一点从2009年市场回暖后第一轮回购承诺被购房者主动放弃的案例也可以看出端倪。

## 承诺2

### 降价补差价

“何为降价”  
有多种解释

11月,城南某楼盘开盘前夕,开发商宣布将和购房者签订一份特别的“承诺书”,承诺在开盘后的一年时间内“如果价格下调,购房者可以享受与下降幅度同等的差价补偿”。针对购房者提出的如何界定降价的疑问,现场工作人员回答:“一年内如果同面积、同楼层的房源出现降价,那么会给业主同等的差价补偿。但是不同位置的房源价格不同,开发商对此有最终解释权。”

此外,记者还被告知“只有真正签订买卖合同时才可以看到承诺书,承诺书是与买房合同一起签的。”

一年前,南京城东的鸿雁名居也曾有过类似的承诺。购房者买房时开发商只暂收九成房款,并承诺一年后交房时如果同区域内品质相同的楼盘房价下跌,购房者未交的10%房款就可免交。但一年后,有业主在交房前举证周边同类型楼盘的房价已经下行,开发商却以其缺乏权威性而不予认可,并坚持要求购房者交足房款后才会交房。

#### 【点评】

因为是一房一价,和谁比算降价就出现了太多可能。

## 承诺3

### 市场最低价

放心房原来是  
有起止时间的

今年4月,南京有11家楼盘集体推出“放心房”承诺,承诺今年4月到5月期间所推的放心房为市场当期最低价,若在规定时间内价格下调,放心房活动期间购买的该项目住房将进行全额或者部分差价赔付。然而“规定时间段”是多久,开发商却并未给出一个准确的时间表。

江宁有两家楼盘都参加了“放心房”承诺,而下半年这两家楼盘与上半年比,或是有了较大幅度的折扣,或是推出了更便宜的特价房,半年不到房子总价缩水近10万,这让前期购买的业主很愤怒。在与开发商沟通的过程中,业主认为,在“放心房”承诺的活动期间买房的,如果价格下降,开发商都有赔付的责任。但开发商则一口咬定,所谓的降价赔付只是在“放心房”承诺活动期间,也就是4月到5月之间。

#### 【点评】

业内人士表示,该承诺大有空子可钻。比如当初只是说规定时间,到底从什么时候开始到什么时间结束,开发商并没有明确。缺乏时间这个最重要的因素,对购房者的赔付又从何处谈起?

## 承诺4

### 无理由退房

“无理由”也是  
“有条件”的

2008年,无理由退房曾经成为不少楼盘制胜的法宝。如今,南京城北一楼盘率先推出无理由退房,不过条件比较苛刻。记者了解到,无理由退房的承诺只针对现在买房的客户,买房时开发商与购房者除了签订买卖合同,还签订一份《无理由退房协议》。但是购房者如果要退房,并不是想什么时候退就什么时候退。想退房必须等到交房前的一个月,也就是2013年的5月一个月内集中办理。

#### 【点评】

曾经在2008年推出“无理由退房”活动的江苏吴中地产开发有限公司总裁曾昌宇告诉记者:“推出无理由退房,实际上是开发商在向市场表明对未来房价上升的信心。我们公司当年有3个项目推出无理由退房,不过一直到交房之后,都没有业主来要求退房。”

也有不愿透露姓名的业内人士表示:“开发商是在赌未来的市场,当然也会防备业主真的要求退房。于是,要么开发商把无理由退房时间推后,要么就设置种种苛刻的要求,这房还真不是想退就退的。”

岁末,河西楼市再起波澜,一家开盘两年来始终占据市场绝对焦点、以热销频频引爆南京楼市的知名大盘苏宁睿城推出了总额高达500万的感恩大派送,消息一出,再次在业内引发强烈震撼。既已将完美收官,何以有多此一举?苏宁睿城相关负责人开始介绍起了此次年度感恩计划。

# 45天内送完500万元 过年到睿城多领一份年终奖

## 500万 超大手笔感恩回馈

继续前3期开盘售罄的好局面,上个月苏宁睿城的四期收官之作仍然取得开盘当天热销7成的骄人业绩,在南京楼市深度低迷的当下,苏宁睿城再度理性定价开卖赢得满堂彩,着实令周边楼盘开发商艳羡不已。

凭借过硬的产品质量和合理定价,两年来苏宁置业就开始在大腕云集的河西板块持续发力,即使与最为知名的那些地产大鳄同台竞技,从二期至如今四期,苏宁睿城丝毫不落下风,打出了一场又一场漂亮的突围战。由于高姿态的理性定价的号召力,此前颇为低调的苏宁置业也在短短两年间被南京市民认可。

在苏宁置业看来,一味地追求经济利益最大化是一种短视行为,不利于企业的长远发展,作为南京本土大型地产企业,苏宁置业并不是把利益价值最大化作为企业的最终目标,始终坚持在“亲民价”基础上优化自身项目的产品品质,将实惠回馈于民。

因此在岁末,为答谢市民的倾情推荐,即日起至2012年1月21日,凡推荐客户成功购房,即可获

得8000至2万元的苏宁电器卡奖励。此次活动,针对的是95㎡至216㎡热销房源,户型涵盖小两房到三代居,也是苏宁睿城住宅组团银河国际社区最后一批房源。

苏宁睿城相关负责人则表示:这个活动在苏宁睿城尚属首次,500万实力投入,堪称最给力的感恩活动。活动开展以来,不少前期已经购买苏宁睿城的业主纷纷推荐亲朋好友前来咨询。更有客户表示,这次活动,让他们多了一次领“年终奖”的机会。

## 高端人群 主流品质大宅首选

牛市热销,并不意外,而逆势飘红,才见真实功力。苏宁睿城一次又一次的大卖背后,也是苏宁置业对高端人群内在需求的深入洞察及主流住宅产品的完美把控。

从规划概念的提出,到设计风格的确定、平面构造的反复修改与论证,苏宁睿城总是在不断突破自我。

走进苏宁睿城,首先映入眼帘的便是香槟金色外立面——璀璨的金色配合铝板、干挂石材所散发出的天然之美,色调柔和近人,整体结构堪称完美精湛,为了保证石材的统一色泽和品质,达到最好

的展现效果,苏宁睿城的设计师提前与全国石材供应商批量预订,经过反复比较、精心筛选方才选定。单从外立面取材方面,足可以看出苏宁睿城严谨精细的品质追求,而细致美观的设计更加凸显项目的诚挚用心和品牌魅力。

苏宁睿城每一个细节都精雕细琢,遵循整体设计理念,以求达到局部与整体的浑然一体。每一层层高的拓展,不但让居住者拥有更充足的空间享受,更提升了整个居室的气势;卫生间采用满窗,午后的阳光“破”窗而入,毫无顾忌洒落在卫生间的地板上;入户门摒弃以往的母子双开门,采用加高、加宽的单层门,提升入户尊崇感。

信步走进社区景观中仔细打量,苏宁睿城的“全景观建筑”理念贯穿始终,以全冠移植的手法打造自然环境,按照方位、阳光的变化、视角的穿透力度进行科学编排栽种,漫步园中,绿树葱茏掩映……真正从细节上把控产品的精良工艺。

## 稀缺资源 密集交织成“未来之城”

鼓楼腹地,首善之区,随着新江板块商业等各方面配套的逐渐成熟,苏宁睿城注定有一个更为



苏宁睿城开盘屡次收获满满的人气



人气背后是品质大宅的超高性价比

美妙的未来。

作为迄今为止南京主城区建设规模最大的单个地产项目,苏宁睿城将被规划建设成为涵盖高尚住宅、酒店式公寓、科技办公群、总部基地、五星级酒店、综合商业以及小学、幼儿园、主题会所及高尚社区服务中心等生活配套为一体的“中央硅谷生活城”。

苏宁睿城又被视为新江东地标性建筑,既是国家级“南京国际服务外包产业园”综合项目的核心主体,又是政府重点打造的“南京

中央科技区(CID)”板块的标志性项目,项目周边荟萃了商务办公、酒店商业等多功能高尚物业,颠覆了以往传统的工作、消费和生活相分离的弊端,以丰富的内涵满足现代都会生活的一切所需。

河西鼓楼上善地块、CID&CAZ双核中心、150万㎡的宏篇巨作、双地铁停靠、铂金般配套、无可比拟的教育资源……当众多优势资源交织在一起,应该有什么理由相信,苏宁睿城更是潜力无限的“未来之城”。