

你的承诺

加强了信心还是加强了观望

在年底冲刺之时,记者发现南京开发商正越来越不吝啬给予买房人“保值回购”的信心。但面对着开发商信誓旦旦承诺的降价补差价和无理由退房,买房人其实还有更细的一笔账要算。
快报记者 陈欣

为什么敢于“无理由退房”

大发燕澜湾,今年岁末唯一一家推出“无理由退房”的楼盘,其项目销售人员告诉记者,凡是在11月21日至12月31日签订认购协议的购房者均可参加本次“无理由退房”活动,开发商将与购房者签订《无理由退房协议》,想要退房的购房者可在开发商交付之前(即2013年6月)的一个月内,按照协议办理退房手续。

当被问及何以在年末推出这一促销活动,大发集团营销总监表示,目前市场较冷,购房者普遍信心不足。虽然客户接待量还是比较大,但实际认购的却很少,开展“无理由退房”活动正是为了打开销售局面,冲刺年度业绩。

以燕澜湾为代表,岁末,保值回购、降价补偿、无理由退房等承诺充斥楼市。在开发商希望给予购房者信心的背后,是目前严峻的销售困境。

“目前来看,应该说活动效果还是比较明显,来电来访人相较此前有了明显增加。至于明年是否会继续开展这个活动还是要视市场情况而定。”上述人士介绍。

“增值回购”曾如实兑现

这些承诺未来都能兑现吗?采访中,业内人士引用了过去的案例。早在2004年,顺驰滨江奥城一期为了打开销售局面,在南京首家推出“108增值回购计划”。到2005年8月份左右交房时,如果购房者对所购物业的品质不满意,可以在接到入住通知1个月内向开发商提出回购申请,只要在150天的时间内办完产权证和土地使用证,开发商就将委托顺驰房地产经纪公司按合同总价108%的价格代卖。如果1个月以后仍然没有卖出,开发商将按108%的价格回购,确保购房者的增值回报。

当时负责顺驰滨江奥城营销工作的某业内人士告诉记者,当时

河西房价整体水平在6000元/平米,而从2004年下半年开始,包括拉德芳斯在内等一些楼盘出现“跳水”,直接将价格拉低到了4500元/平米,迫于销售和回笼资金的压力,滨江奥城推出了“108%增值回购计划”,推出后一个月内的销量达到了当年最高纪录。而最终交房时仍选择要求回购只有10多

位业主,开发商方面差不多付出了1000多万的资金。“而之所以定在108%,是考虑到回购时产权转让产生的契约、维修基金、利息费用,几项费用加起来差不多就是总房款的8%。而且回购也是以顺驰旗下的房地产经纪公司(二手房公司)的身份进行回购的”。

(下转B29版)



快报记者 路军 摄

金楼市

亮点 B31

金地iTOWN2
开启80后“微生活”

焦点 B30

承诺形形色色
购房人能不能相信

卖点 B30

睿城送年终奖
45天送完500万

焦点 B29

算一算成本账
回购或退房或有损失

在App store或安卓市场下载
“精品周刊”,置业更精彩!

鼓北财智广场

GUBEI FORTUNE BUSINESS PLAZA

金盛集团
鼎力钜献



楼市有风险 商铺恒久远

中央门40-60m²核心产权旺铺, 最低19万首付抢滩投资市场

楼市有风险, 商铺更稳健

限购令出台, 银行贷款收紧, 政策和资金的双重钳制, 使住宅市场陷入低迷, 转着商业地产, 发展平稳。住宅市场越是调控, 商业地产的稳定优势就越凸显, 大量投资资金涌入商业地产, 商铺成为投资者的香饽饽。而如何选择兼具投资安全性和持续稳定性的商铺是投资的关键所在。

金盛运筹, 中央门商业旗舰来了

金盛集团 18 年 15 城, 造就 5058 位千万富翁。以商业运营专家的独到眼光, 选址中央门核心商圈, 鼓北财智广场, 12 万平方米商业航母, 打造高端建材家具购物中心, 融商业、办公于一体。日 30 万人流量, 占尽商圈优势; 政

府 38.8 万资金扶持, 坐享政策利好; 高端业态, 优化周边零散商业, 打造中央门商业旗舰!

售管一家, 投资零风险

“售管一家”——开发运营由金盛集团全权打理, 这是兑现回报承诺、代替投资者对商铺进行运营管理的重要保障。与普通商业开发项目不同, 金盛集团欲将鼓北财智广场打造为开发运营一体化的商业旗舰项目。在运营管理上, 金盛将倾注更多。同时, 项目采用常见售后返租模式, 却不存在高回报承诺、低兑现可能的风险, 因为它的回报以金盛集团 15 个城市的多家实体卖场租金为考量基准, 通过缜密的租金反推法确定, 真实可靠。多重保障, 确保投资零风险!

40-60m² 产权旺铺, 19 万疯狂抢滩

金盛鼓北财智广场 40-60 m² 独立产权商业旺铺, 打破旺铺投资底线; 最低首付 19 万, 抢购中央门核心商圈产权旺铺, 享受主城稀缺财富资源!

财智专线

57181818 51806888

项目地址: 建宁路 31 号 (中央门长途汽车站旁)

开发商: 南京昆斯兰产业发展有限公司

投资方: 金盛集团 营销策划: 中原地产 (南京)

以上图片及文字仅供参考, 具体以实际交付的认购合同为准, 最终以售楼处公示为准。