

近日,部分刚需盘热销开局与部分“扛不住盘”持续跳水并存,纠结的市场,纠结的购房人并存。限购政策刚刚迎来一周年,个盘数据出现回暖。未来一年限购令依存,楼市走势值得琢磨。

□快报记者 费婕

刚需行情爆发! 刚需房价见底?



旭日爱上城最近几天售出110多套房 快报记者 陈欣 摄

■直击 特价房全城破局

南京楼市首先从江北“破局”,而江北的销售烽火则从新城香溢紫郡开始燃起,6500元/平米的超低精装价引得开盘日千人到访,当日热卖九成,本周迎来再次加推。同处江北的金城丽景开发商自称还未进入“状态”,没想到凭借准现房、成熟配套等多项优势该项目悄悄迎来喜人走势,日均5套的快速销量让不少楼盘望而兴叹。刚刚开盘的旭日爱上城同样业绩惊人,几天前推出的2号楼已售出110多套。

近期因一成首付备受关注的大华锦绣华城因特价房而销售良好,策划经理周长坤告诉记者:“一口价加一成首付,我们的优惠力度很大,活动推出5天就成交了近30套。”

春江暖鸭鸭先知。华菁水苑算是江宁板块动作最快的楼盘,

节后率先推出6900元/平米的江宁超低价房源,光是2月13日一天就卖出18套。

奥南板块,金地自在城一天至少能卖6套!上周仅一周时间就突破百套,据现场置业顾问透露,他们最多一天卖了十多套,“感觉购房人有点来抢房的意思,因为之前也看过数次,年后拿了年终奖,贷款也宽松,买房资金变得更为宽裕。”据悉,金地自在城目前特惠价8500元,部分房源单价约7800元。

附近的石林大公园本周也推出特价房活动,20多套房源价格约为1万至1.1万元/平米,“特价房活动成效显著,两天之内便成交两套。”石林大公园营销总监胡海洪表示。

位于麒麟门的银河湾紫苑在2月5日推出了新房源,共55套4.8米的挑高公寓,成交均价仅7600元/平方米,截至情人节当天,已经销售39套。

南京网上房地产的统计数据

证实,南京商品房每天的认购量节节攀升,最高纪录出现在2月11日达到204套。

■调查 刚需们忍不住了?

上个双休日,2000多位南京看房人倾巢出动集体看房事件更是引发了“刚需忍不住了”的惊呼。尽管如此,客观地说,刚需阵营内部销售业绩仍然出现了分歧,显然,部分人出手了,部分人还在等。

南京金地营销部相关人士分析近期的刚需行情时表示,首套房基准利率以及央行再次强调对首次置业者的贷款倾斜给了买房人不少抓紧时间买房的理由。

据记者了解,目前南京大部分银行对于首套房贷都已执行基准利率,包括中行、农行、工行、建行、交行、江苏银行、南京银行、招商银行等。不仅如此,下款的速度也相当快。工行基本一个

月以内下款,江苏银行最快一周就能下款,招商银行两天即可下款。

首套房的房贷绿灯给了刚需们足够的资金保障。南京中海营销部负责人表示,限贷其实比限购政策更严厉。限购压制的是高端购房人群,而限贷则是对所有购房需求的遏制。伴随着2011年刚性需求的不断积压,2012年总会有需要释放的时候。

被压抑的市场需求突然爆发并非毫无来由。根据365地产家居网的一项线上调查结果显示,2011年8成以上网友延缓买房计划,其中近5成的网友打算在2012年买房。近期房价越来越靠近成本价,给了购房者许多信心。在本月调查中,购房者对于房价降幅的预期逐步放低,32.8%的网友打算在3个月内出手买房,这一数值比上个月增加了近6%。

搜房网一项针对2700名网友的调查也显示,近7成网友表示年内有买房计划。

■观点

出现价格见底迹象

南京易居中国咨询部经理周颖针对目前部分刚需盘出现较好走势的现象进行了分析,她认为这一波行情需要从两个层面去理解,一方面是去年沉淀的需求在近期得到释放,另一方面是最近的很多信号表明,刚需层面的购房需求会得到保护和鼓励。由此很多人推断楼市调控虽然没有见底,但对于刚需型产品来说,价格很可能已经见底。

“尽管部分楼盘有转暖迹象,但是从全市来看,2月1-15日全市成交量1154套,环比1月1-15日的1627套下降了29%,楼盘也是降到底才出现了热销。”中原地产研究总监张君冷静地说道,“今后政策肯定会由堵到疏,刚需是主旋律,预计2月底降价大幕会拉开,现金为王是开发商的宗旨。”

南京首届春季平价装修节

特别推出: 60平米精装全包价2.88万元

同期推出: 90平米精装全包价3.78万 120平米精装全包4.78万元

平价特惠日期: 仅限2月18-19日
免费报名热线: 400 779 4948

活动说明

此次活动将在公司本部举办,不到高档酒店等活动现场举办原因在于实实在在为每一位客户省下一分钱,同时本次活动所使用的材料均为高品质、性价比最高的产品。环保等级最高的厂家直销产品,省去了许多的中间环节,也就省去了更多的代理费。从设计上去除所有不必要的装饰,满足最基本的装修需求,实现简洁、典雅、极简主义,作为2011南京劲动品牌的品牌设计师,凭借集中的大量采购,节约了大量的成本,解决了广大业主选大公司价格高,选小公司又质量差大保障的两难境地,据专家测算,本活动至少可以为业主节约近万元装修成本。由于利润微薄,活动优惠仅限活动现场下单客户。

0元拆除费、免设计费,享裸价装修 让您的钱真正花在刀刃上

如何装修老房更省钱,更有档次?一般情况下,老房装修比新房装修单价高出20%-30%左右,原因在干许多老房老化严重,尤其是水电项目更是存在很多安全隐患,而商品新房则不需要更换太多,要想保证老房装修工程质量,水电改造及老化工

程这部分装修费用是必须支出的。为了让装修业主把钱花在刀刃上,本场解析会现场主办方推出:设计费全免,0元拆除费等优惠措施,让您享受裸价装修。欲知活动详情,请业主带上户型图至活动现场,更多优惠等您来享!

要省钱,选对装修平台是关键 60平米精装全包价2.88万元,免设计费

本次活动为您制定了全面的省钱策略,更推出了一款老房特价全包套餐,60平米精装全包价28800元,同期推出90平米37800元,120平米47800元。全套内容大到瓷砖、地板、洁具、橱柜,小到门帘、五金、开关面板、插座等均在套餐预算之内,让您不到10万元便能装出5万元的效果,60平米装出

80平米的空间。同时免设计费,免拆除费,送上浴巾礼包,现场的业主除了享受本次活动优惠外,现场还赠送价值2880元家电,老房送免费拆除,给利近万元,同时提供200多种装修材料。现代家居、东方卫视、南京广电等权威媒体全程直播,让您真正体验放心家装。

特邀经验丰富老房设计专家坐镇现场 一对一为您服务

由于小户型的特点,不能与其他户型的设计一概而论。例如面积的限制,往往做不了过于繁复的设计,但很多追求的业主又希望设计出风格、功能于一体的完美居室。这就在设计方面对设计师提出了更高的要求。面积虽减小了,但功能却必须齐全:厨房、卫生间等等一个都不能少,而且在各种

设计细节上更要考验设计师“功力”。所以,在小户型设计上有多年经验的设计师才能真正在有限的空间内,无论是一室一厅、两室一厅都将各个空间使用优势最大化。本次解析会由15位专攻小户型、老房经验丰富的专业设计师组成设计专家小组,为您的完美空间提供最佳方案。

2月18日—19日逛首届春季平价装修节

新房装修送价值2880元家电(油烟机、热水器、灶具、浴霸)
老房装饰0元拆除费,0元设计费,加送防盗门一樘

媒体主办:现代家居 东方卫视 南京广播电视台

活动主办:凯菲德装饰

活动时间:2012年2月18日-19日(全天)

活动地址:水西门大街2号银都大厦4楼A-10号(多功能展厅)

报名电话:52219833 / 85474833

乘车路线:4/7/3/21/23/28/37/41/48/75/80/83/104/306路至水西门站下(五星电器楼上)

城南地址:江宁区天宁路26号材料集中展示区

城北地址:浦珠路88号(大客户设计工作室)

整装待发,为您配备最具经验的设计师, 最专业的施工团队,为您家装保驾护航!

- 从100位设计师中精选15位最具经验且责任心最强的专家设计师为您家装免费设计;
- 从50支施工团队中挑选10支施工经验丰富,平均年限10年以上的工人为您服务;
- 特派15支专业家装监理,监督工程预算、工程进度,提供更放心的家装服务;
- 材料厂商倾力支持,材料全部直供免中间环节,全部超低价供应,主材直降30%。

■公装在



传统装修公司能做好公装吗?公装与家装不同,家装品质涵盖了设计、材料、施工等诸多环节,体现品质、实用。而公装更是以空间为主,贯穿安全、环保等理念,更大幅度注重整体功能和规划。凯菲德装饰有专业团队,对餐厅饭店、旅馆、发廊、美容院、酒吧、网吧、专卖店、店铺、教育机构、办公写字楼等有诸多装饰经验。

公装热线:13776500339

■报名有礼



■套餐部分主材

