

这届春交会人气房源一个不少 地产大鳄却抱团在外看热闹

昨天上午,南京春季房地产商品交易会(简称春交会)在新庄国展中心拉开序幕。少了往年的多样营销活动,今年的春交会显得更加简单直接,在刚需占主导的买房市场,开发商在展会上更多的是在谈让利。虽然春交会上没有看到较大幅度的降价行为,但是开发商的低姿态让步还是打动了不少买房人。据组委会统计,昨天到场观展人次达到1.87万人,现场下定44套,这两个数字都高于去年的秋交会。不过,几个重量级的开发商这次都缺席了。

□现代快报记者 马乐乐



房展会现场,楼盘的优惠促销吸引了市民 现代快报记者 路军 摄

刚需楼盘 占据绝对主力

昨天上午共有41家楼盘带来了近1.8万套房源亮相春交会。细心的观众发现,本届春交会缺少了“招保万金”等重量级开发商,堪称是一次“平民化”的春交会。因豪宅楼盘大多缺席,本届春交会算得上是一次真正面向刚需的展会。

组委会统计发现,超过6成的楼盘来自江宁江北。展会期间,有17家参展楼盘针对4天内展会现场认购的购房者给出了特别优惠。“1.5万元/平方米以下的房源达到了95%以上,创历史新高。”组委会发言人介绍说。

与去年下半年相比,南京楼市的成交量已经高出了不少,被压抑的买房人重新活跃。昨天共有1.87万人进场,全天现场下定44套。而去年秋交会首日则是1.35万人进场,现场下定39套。

“人比想象中多不少。”不少开发商表示,原本以为经历过3月份的急剧放量,4月份人气会差很多,但是从春交会首日的情况看,潜在的刚需人群数量依然可观,这让大家憋着劲要在接下来的三天里“多抓几个买房人”。

“人气很旺超过预期,这恰如今年年初楼市回暖超出业内预期一样。”南京房地产建设促进会秘书长张辉预测,接下来几个月南京楼市人气应该不会差,成交会保持在相对旺盛的水平。

不玩虚的 直接给出优惠

本届展会的营销活动并不多,房价成为开发商最直接的拉客利器。

江宁九龙湖地区的楼盘中冶天城已经一年没有任何降价,开发商此次给出了即将推出新房源的认筹优惠,“认筹排号1万抵3万,2万抵5万”,同时表示,参与认筹的购房者有机会在开盘当天通过抽奖的方式,获得总价直降最高388888元的优惠。

团购是多家楼盘的让利手段。文鼎雅苑、同仁康桥水岸、中粮彩云居等楼盘都各自搞起了春交会的团购,其中文鼎雅苑的优惠幅度为400元/平方米,同仁康桥水岸在已经比周边楼盘价格低一截的情况还要搞9折优惠,大发燕澜湾喊出了“1万抵4万,只在这四天”的口号。

“基本上就是拼价格了。”一家开发商营销负责人说,这次春交会来的基本都是刚需,“买房人都聪明得很,市场到了这个份上再来虚的反而效果不好。”

“暂时没看到特别打动我的。”带着女友来的小涂很纠结,想等,又怕涨,不想等,又未见明显降价。不过小涂也觉得,与去年秋交会相比,现在开发商务实多了,让利虽然不是很多但都是实实在在的,他打算找找有没有能继续砍价的楼盘。

买房人: 再降点就更好

“多少钱?”“两万两千八百元一平米。”在新盘蓝天华门的展位上,市民王先生仔细地打听,一听说售楼先生的报价,他就摇摇头离开了。

“把我吓了一跳。”王先生说,蓝天华门这个楼盘离他家不远,他也一直比较关注。“附近的雅居乐我是买不起了,但是城东南这一带又没有新房。”他表示,自己想换一套大一点的,好让一家五口人住,但是纠结了很久感觉自己在“城里”是买不起了。

盼望降价的大有人在。一位任小姐说,她想在江宁买一套婚房,但是感觉离自己的心理价位还差一点。“东山这里的房子,我希望在1万元吧,高过1万1就超出我的能力了。”她说,这次自己到现场看了看,发现开发商有让步,但是幅度不大,可是二手房价格更贵,“还是多淘淘吧”。

也有一些买房人决定出手。“房价还能降到哪里去了呢?”市民乔先生说,他这次是到现场淘二手房的,他觉得几家大中介在这儿足够他多挑挑了。

一位在中冶天城认筹的市民刘先生,他发现这家楼盘一直没有降价,而且他也到现场去看过,对楼盘有一定的认识,加上自己就在附近上班,他看到有了优惠就决定下手了。

花絮

有外地盘提供包机看房

虽然大多在谈价格,但也有有一些开发商仍然会找机会制造卖点。

两家刚需楼盘都把游戏搬到现场,一家是在电视机前“切水果”,另一家则是玩赛车电动。南京九龙湖地区的同仁康桥水岸,在展位上放了视力表,还找来了眼科医生坐诊。原来开发商是想宣传楼盘与医院关系密切的卖点。去年的秋交会,这家楼盘就在现场叫卖体检卡。

一个位于海南的楼盘,宣称业主可以吃上当地的无公害大米,将买房与健康生活也联系在一起。

旅游地产项目在本届春交

会上频频出现,其中一个位于山东威海的楼盘,开发商却是南京江宁的一家老牌开发商。据了解,南京的明月地产在山东威海拿下了一个旅游度假项目,将其命名为“那香海”,这次带到了南京的春交会上吆喝。

一家位于厦门的楼盘喊出了乘飞机看房的口号。“你们楼盘在哪啊?”“在厦门。”“太远了,我怎么去哦。”“我们可以提供包机。”这家楼盘的销售员表示,此次到南京来宣传,就是推广他们的度假楼盘,如果能一次性组织一批感兴趣的看房人,开发商将有专机接送,带大家去厦门看房。

维权业主也登上春交会

“退房退房”……昨天上午,有几十位市民集体来到春交会现场后,突然亮出了横幅,他们整齐地站成方队,一起喊着“退房”的口号。有的业主担心曝光,就戴着“骷髅”面具,不少市民纷纷笑着拍照。

据了解,这些市民是河西一家楼盘的业主,项目尚未交付。一位业主说,楼盘使用的电缆被质监局认为可能不合格,要求送检。“开发商一直不配合,后来还是媒体曝光才得以送检。到现在

结果都没有出来。我们与开发商沟通,也没有得到回应。”还有几位业主表示,小区发现了不少与当初的宣传不符之处。

事实上,这家开发商并未参加此次春交会,本次展会组委会的工作人员也并未上前阻拦,业主们场表过诉求后很快就离开了。

就在这批业主离开后不久,城北一家楼盘的几名老业主也来到现场,针对楼盘存在的一些问题,同样举起标语表达抗议。

老人到现场叫卖二手房

“山西路水佐岗虎啸花园旁,63.3平方米,简装,总价85万,单价13428元/平方米”。72岁的郭大爷昨天上午举着一份自制的宣传单页,来到春交会上个人售房。

郭大爷说,他希望卖掉这套小的,之后换一套河西100平方米左右的房子,目的是为了给儿子

改善住,家里人多了,感到不太够住。

老人说,自己到现场来卖房,可以省掉一笔中介费,这样对二手房买家也有一定的吸引力。“第一天人气还是非常不错的,已经有6个人留电话了,中午展会结束时带着他们去家里实地看房。”老人说。

CHIGO 志高空调

贺 志高全球领先变频云空调
iCongo 荣耀上市

全民抢志高

18年 疯一回

4.20—5.1 仅限十二天

A 万人疯狂抢志高
变频惊爆

?999 元
起购价

B 我卖空调你定价 3000元
团购更给力 一柜 柜柜高近顶

C 变频空调2年包换
芯部件终身免费

节能空调
选志高

广东志高空调有限公司

www.china-chigo.com

全国统一服务热线: 4006-757-888