

# 金楼市

## 春展会成交为何超去年

### ■买家

#### 短期成交意向强烈

本次春季房展会上的民意调查显示,76.71%的观展人群在一年内有买房计划,其中19.95%的人选择在1-3个月内快速出手,28.78%的购房者打算在半年内置业安居。调查结果显示,样本人群的购房意向比较迫切。

苏宁环球威尼斯水城策划负责人田天表示:“我们参加房展会也已经有很久了,与往届相比,这一次感触最深的就是刚需势头非常猛。”据该人士介绍,除了现场成交39套外,威尼斯水城还收获了上百组意向登记客户。

无独有偶,展会结束后的4月23日晚,位于麒麟镇的东郊小镇项目趁夜加推261套精装“小小家”,总价26万元起,首付仅3万元。超低购房门槛让整个加推现场挤满了数百名热切的购房者。据售楼处统计,当晚下定房源约九成。

快报记者现场采访到在南京打工多年的准业主林小姐,她表示:“我收入不高,之前根本没想过在南京买房。但这套房总价不到30万元,凑一凑,钱就足够了。”

### ■卖家

#### 持续降低置业门槛

最近,通过降低总价和首付来深入挖掘“刚性需求”的楼盘不在少数。仙林悦城提出首付一成的购房计划,仅4万元起便可购买两房。大华锦绣华城、朗诗X公寓、大地伊丽雅特湾等均提供一成首付方案,首付款6万元起。丹佛小镇、城市之光国际公寓、托乐嘉城市广场等楼盘则因为户型小、总价低,首付也被控制在15万元以内。

改善型楼盘也在通过调整产品结构的方式降低门槛。以宏图上水庭院为例,该项目去年在售别墅及大平层,今年4月14日推出110套小高层产品,均价16500元/㎡,总价150万元起,刚推出不久便被抢购,目前已经基本售罄。宏图上水庭院分管营销策划的仲伟涛介绍,近期蓄水量已超出房源数量。

南京天诚不动产研究所副所长吴翔华曾表示,刚需被市场逐步消化以后,楼市将依靠降低价格吸引更多潜在需求,促进“买不起”向“买得起”转化,让“潜在需求”变成“现实购买力”。

南京房价连续四个月同比下跌  
南京房价连续十个月环比下跌  
南京房价过去一年跌~3.5%

相比往年,今年的南京春季房展会略显“先天不足”:参展商减少、可选房源减少、大鳄集体缺席、营销低调。然而,四天下来,春展会却交上了一份不错的成绩单——8.3万人观展,现场下定201套——成交业绩超过了去年的春季和秋季房展。春展会业绩是否代表楼市真正回暖?

现代快报记者  
肖文武

制图 张冰洁

### 报纸版推荐

- 1 海外置业热情堪比北上广 >>B2
- 2 如山湖城看房团下周出发 >>B3

### 手机版推荐

- 1 地产时评:小房企倒闭潮?
- 2 降价标杆:大房企大幅降!

在App store 或安卓市场下载“现代快报精品周刊”,即可进入智能阅读模式!

### ■行家

#### 近九成房源低于万元

根据春展会组委会提供的数据,今年共21家房企的41个楼盘前来参展,房源并不算多,但最终共有8.3万市民观展,现场下定201套,人数及下定套数均创下限购以来大型交易展示会的新高。

2012年南京春季房展会新闻发言人曹维嫦分析:“刚需集中爆发,改善需求回升并伺机出动。开发商纷纷给出大幅优惠,使得本届展会取得不俗成绩。”据了解,本次展会95%的房源单价低于15000元/㎡,87%的房源单价低于10000元/㎡。

部分楼盘给出了接近成本价的优惠方案:大发燕澜湾最高82折,中冶天城展会期间认筹最高可获38.888万元优惠,仙林悦城则推出一批“限时一口价”房源,直降9万元。组委会介绍,优惠较明显的三家楼盘占据了展会总成交的40%以上。

但也有专家表示,进入4月份以来,刚需虽然偶现小高潮,但势头已经明显不如3月份需求强劲。南京市房地产业协会秘书长王良春分析,经历金三银四的刚需大爆发之后,后续市场支撑的动力或显不足。

主编:顾梅 责编:刘欣 美编:时芸 组版:谈雷



# “非逸珍 不传世”

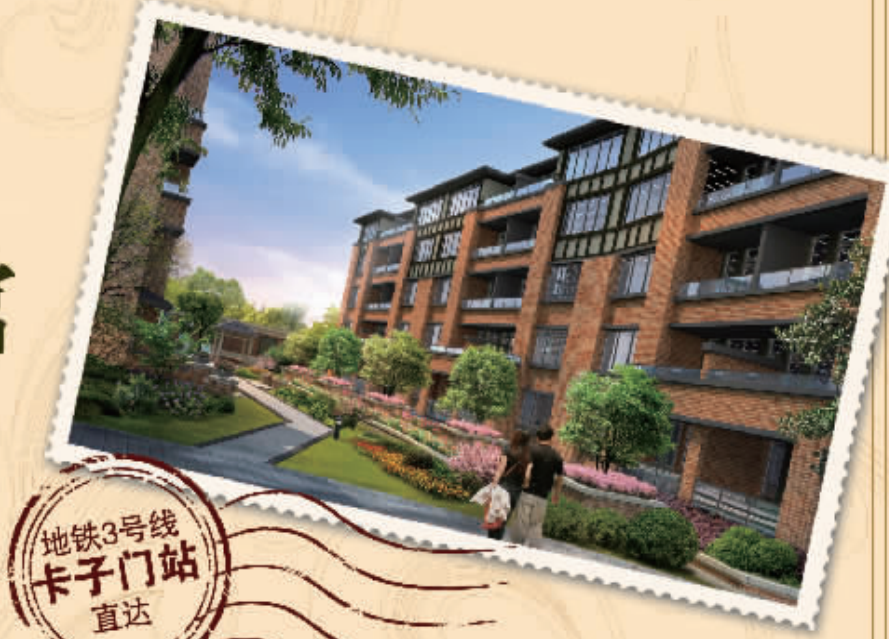
科技 · 精装 · 多层

## 爱涛·逸珍公馆

4月28日盛大开盘

精装准现房特酬19300起

开盘当日有U盘、IPAD2等精美礼品赠送,详见现场公告



地铁3号线  
卡子门站  
直达



品鉴热线: 5 2 3 2 9 9 9 9

开发商: 江苏弘文置业有限公司 项目地址: 南京市雨花东路55号