

## 新 二 八 定 律

XIN ER BA DING LV

## 【释义】

①二八定律也叫巴莱多定律,由19世纪末20世纪初意大利经济学家巴莱多发明。他认为,在任何一组东西中,最重要的只占其中一小部分,约20%,其余80%的尽管是多数,却是次要的,因此又称二八法则。

②放之于南京楼市,借助这一定律,我们至少可以梳理出以下几个内容:板块上市量和成交量“二八统计”、房企品牌销售力“二八评估”、价格策略的“二八分析”等。

## 【案例】

## 两江板块成为“双料主力”

根据不完全统计,3月至今,南京楼市共有50家楼盘相继推出新住宅房源,其中均价在1万元/平米以下的有30家,占到了总数的60%;根据网上房地产数据,今年至今,南京楼市共成交15226套(不包括六合、高淳、溧水),其中两江板块成交9850套,占比为65%;根据网上房地产的最新数据(截止到昨日发稿之日),在本月全市销售十名的排行榜中,剔除江雁云谷山庄为中低价商品房外,共有威尼斯水城、旭日上城、武夷水岸家园等两江板块楼盘上榜,占据绝对优势。

## 强资源楼盘都是销售主力

根据记者的粗略统计,3月至今,约50家推新楼盘中,开盘销售率在50%以上的楼盘占比为6成多,刚需楼盘中,尤以天润城、旭日学府、保利梧桐语、金地自在城、东郊小镇、明发城市广场最为畅销,开盘均能售出至少八成以上,这些楼盘或是价格处于板块谷底,或是紧邻地铁等刚需最为关注的硬资源,而在改善型楼盘中,则以高科荣域、中海凤凰熙岸、五矿御江金城、保利紫晶山等品牌楼盘最为突出,其开盘销售率均能达到7成以上。

## 热销刚需盘多为促销主力

今年以来,那些改善型楼盘价格并未出现十分明显的松动,但在刚需市场,这样的坚挺显然不可取,记者做了这样一份粗略统计,在3月至今新推房源的约30家刚需楼盘中,共有约20家楼盘推出过不同程度的促销政策,占比近7成,或是降低首付、或是直降单价,或是一些冲抵活动,而这些部分楼盘的销售率至少7成以上。以江北某楼盘为例,就曾以团购名义推出过一批新房源,相比较此



前,该批房源的单价已直降2000元/平米,开盘当天也售出9成。

## 【联想】

今年年初,曾有机构根据去年全国房企的销售数据统计出这样一份数据,2011年度全国前十强开发企业市场份额达到10.43%,较2010年上升了0.32个百分点,虽然与2010年1.97个百分点的增长相比出现萎缩,但不可否认的是,市场的集中度仍在缓慢提速,而从南京楼市来看,由于两江板块早年积累下不少体量庞大的大盘,其开发进程又一直十分稳定,因此外来品牌房企试图一统江湖的局面短期内还无法看到,但青奥会的举办有可能使这一时间得以缩短,随着各个板块新兴区域的建设启动,这些外来品牌房企已在有意识地提前布局,毕竟在同等或者相近的条件下,这些品牌楼盘的定价将更为自由,通过灵活的价格策略,这些品牌房企对市场的主导力也将越来越明显,彼时,南京楼市的“二八现象”趋势也将更为清晰。

现代快报记者 葛九明

## 雷 锋 盘

LEI FENG PAN

## 【释义】

“雷锋盘”特指那些对待购房人像春天般温暖,能给大把优惠给大把优惠,能给增值服务给增值服务,能给充分补偿给充分补偿……只要能给的都给,简直比雷锋还雷锋的那些个楼盘。



## 【案例】

## 案例1:赔本价任人评说

在江宁,已经开始筹建的江宁地铁盘悦恒君铂国际,就在之前均价基础上高台跳水直降6200元/平米招揽客户。

6字头楼盘过去不多见,今年还真多。在江北,中海万锦熙岸打出“雷锋盘”的口号,称将以最低6500元/平米起面市。

记者获悉,中海万锦熙岸预计4月28日加推19幢,约104套房源,预计7000元/平米起售,最高8800元/平米,均价8000元/平米左右。

据悉,该地块去年年中刚刚被中海拿下,去年年底就以“光速”上市,楼面地价4100元/平米,加上建设成本,业内人士测算认为,6500元/平米就是赔本价。随后,南京“雷锋盘”风起云涌,此起彼伏。

## 案例2:雷锋都没这么好

今年初,东方红郡以超大的力度让利抢跑,甚至把江宁最低房价纪录刷新为“5字头”,折后5913元/平方米起售。

该楼盘的在售价格接近1万元/平方米,降价促销后,整体房价相当于打了九折,最高优惠八折。考虑到降价后老业主的利益,开发商还拿出2600万元的代金券进行补偿,具体方案是每户补偿1000元/平方米,这笔代金券可用来购房还可以购买停车位、在指定的装修公司冲抵装修款以及支付物业费等等。

## 案例3:这10万真值了

城中某豪宅从一亮相就以高端、奢侈的形象著称,可是最近这个项目也突然“雷锋”起来。针对毛坯房源推出交10万诚意金可享开盘总价减100万元的优惠,毛坯房价格仅2.8万元/平米,与此前精装修房源4.4万元/平米的价格相比实惠了不少。

## 案例4:免费洗车有木有

前段时间微博上曾经有爆料称,仙林有一家楼盘看房就给免费“洗车”,同时还有实拍照为证。这家楼盘就是高科荣域,记者从他们的现场售楼处了解到,他们确实对开车去看房的客户提供了免费洗车服务。

更有网友爆料称,河西正在热销的学区房银城聚泽园房的售楼处内,统一着装的服务生是跪着给来访客户端上茶水的。

一位网友看到这则消息简直就是满脸黑线,“不光房价降了,开发商以前的那股傲气也降了,低三下四地服务咱购房人还是头一回啊!”

## 【联想】

依据两会上温总理提出的房价回归合理价格的说法,微博上不断测算出各地“总理房价”,按照此方法计算,一线城市北京、上海、广州和深圳的房价分别是4387元/平方米、4831元/平方米、4573元/平方米和4867元/平方米。不仅是北上广深,就算是在南京,总理价在多数人眼里怎么看怎么也像“楼面地价”!

这一轮的调控,南京房价的天花板终于不见了,南京房价的地板们渐渐浮出水面。对比总理价,那些超低姿态的雷锋盘似乎更靠谱。

尽管“成本价”卖房已不是什么新鲜事,“亏本价”卖房也才刚刚盛行,这充分说明房价对于开发商来说就像海绵,只要肯挤就一定会有。最好的印证就是,相关机构刚刚出炉的2012年4月调查分析显示,“金三”带给开发商的信心没有持续到“银四”,在3月房价短暂上涨后,4月南京房价再度回落,下降0.44%。

买房人的要求没有那么多高,总理价也罢,雷锋盘也好,买房人的要求其实很简单:合理化就好了。

现代快报记者 费婕



恒大皇马足球学校启动全国招生

恒大皇马足球学校全国招生仪式近日举行,同期开始向国内24个省、自治区和3个直辖市的65106所小学派发招生简章及报纸夹报,面向4578万小学生招生,最终选拔出3150名学生就读恒大皇马足球学校。

截至4月26日21点,恒大皇马足球学校全国累计接受报名及初试4132人,累计来电咨询10434个,累计派发招生简章1883977份,夹报1118万份(23日当天)。足校官网上线仅四天,访问量累计已达65.3万人次,因网站还有部分功能处于调试阶段,访问量的急遽增加,一度造成网路堵塞。

据恒大足校校长刘江南透露,足校首期招生对象为7岁至11岁身体健康的在校生,报名学生将接受速度、力量、耐力潜质、协调性、柔韧性和智力六项测试,最终通过全部测试的3150名学生将成为恒大皇马足球学校的学员。

按照恒大足校的计划,从4月23

日到9月1日的4个多月的时间里,必须完成首期3150名学员的招生工作。从4月23日开始到7月31日,恒大将于国内的24个省、自治区和3个直辖市设立26个招生点,除甘肃省负责两个招生点,其他地点均设一个招生点,招生点位于各地足球场附近,每天上午9时到晚上9时均接受报名和初试。7月16日至8月15日,通过初试的学生将参加由皇马教练组织的足球测试。

许家印表示,恒大皇马足球学校就是恒大集团为中国足球事业发展制定的长期战略。除了培养下一个李惠堂、容志行、古广明等,许家印也为足校提出了清晰的近期目标“三年四冠”。对于“三年四冠”的具体内容,许家印解释说:“我们招收的学生是7岁到11岁,有些学生两年以后到了13岁就可以参加比赛。我们要求足校的球队经过3年的训练,获得中国男、女足联赛U13冠军和亚洲男、女足联赛U13冠军。”

恒大皇马足球学校4月23日起全国招生3150名  
短短五天报名已超额

## ■ 报名故事

江苏省  
老师亲自帮学生报名

盐城一所小学的老师在恒大皇马足球学校开始招生的新闻后,立即给足校南京招生办公室打了电话。

原来赵老师是一个足球兴趣班的指导教师,班级里有几个孩子很有天赋,在征询了家长的意见后,决定亲自带五个孩子参加足校的初试。赵老师说,每年三万五的学费对条件一般的家庭有些吃力,但如果孩子表现好,申请到扶贫基金,最高的能全部减免,而且还有奖学金可以申请,机会真的很好。

湖南省  
8岁小孩偷偷报名

恒大皇马足球学校招生启动第一天,长沙招生站肖老师接到一个热线电话。来电的是位年仅8岁的小男孩。小男孩电话中一直央求学费能否便宜一点。肖老师问小男孩是否想报名,可以让他的父母来接电话。小男孩犹豫了,吞吞

吐半天才告诉肖老师,原来他的父母已经打过咨询电话,但是因为学费家里承担不了所以不让小男孩来报名。小男孩着急了,趁着父母不在家,偷偷给招生办打电话央求学费便宜一点,这样他就可以如愿以偿地上足校了。

吉林省  
驱车4小时前往咨询

招生工作开始的两天,吉林省招生站内热闹非凡,因为孩子上课,很多家长按捺不住迫切的心情,先行前来咨询,家长王先生开车近4个多小时特意从外地赶来,并详细地和工作老师交流孩子的身体条件,热切地盼望自己的孩子能到恒大皇马足球学校发展天赋。

四川省  
150名孩子组团报名

周四下午五点,四川招生站突然热闹起来,150多名背着书包的小学生一同来到招生站。据了解,这群小学生是附近一所小学的学生,当天中午恒大皇马足球学校在该小学作招生宣传,引起全校轰

动。下午放学后,这群孩子便集体来“探营”,这群小学生中,既有整个班的男生一起来的,又有该学校整支球队的小球员。足校招生工作人员对这群小学生做了热情的接待,并耐心回答了他们提出的各种问题后,工作人员建议孩子们先拿资料回家征询家长的意见,家长同意后,可随时来报名并进行初试。

陕西省  
请假报名为圆足球梦

4月25日一大早,一位身材肥胖的中年男性带着一名小男孩走进了恒大皇马足球学校陕西招生站的办公室里。该男子姓高,在他的描述下工作人员得知一同来的小男孩是他儿子,今年8岁,现就读于西安南寨小学二年级,平时酷爱足球。原来高先生从去年开始就一直关注着恒大足校的相关信息。前天在报纸上看到招生的消息后就立马给儿子请了假并带着儿子过来咨询报名。高先生说,看了足校的招生信息后感觉特别开心,因为终于可以在儿子身上完成自己以前未完成的足球梦想!

费婕/文