

(上接B25版)

# 高手也不敢轻言最惠

最大优惠总是超乎你的想像

## 五种情形可打折

### 有些尾房可以打8折

业内资深人士,某开发公司副总经理告诉记者:“房地产开发市场有很多不可预见的因素,包括政策问题、土地问题、市政问题等,如果前期没有充分估计,就有可能增加3%至5%的成本,因此,利润如果低于8%就可能赔钱。”

目前在南京,一个操作规范的开发商,利润空间一般在3%至15%之间。如果商品房项目运作好,利润高的能达到10%或更高一些。在这样的利润空间范围内,

是允许有一定的讨价还价余地的。”

据介绍,开发商为消费者准备了一定的砍价空间。一般来说,有5种情况可以给购房者折扣。

一是开盘之初,往往给客户一些优惠,从期房到现房,房价涨幅一般在10%左右;第二,买房人一次性付款折扣一般比较大,开发商一般会给出高于存款利率、低于贷款利率的折扣;三是让利给团体购房者,因为开发商不仅

节约了宣传和代理费,也不用操心楼层、朝向等的调配,当然会让利销售;四是买尾房可以得到优惠,开发商为了尽快回笼资金,或为下一楼盘做宣传,会将尾房打折出售,有的尾房甚至可以拿到8折的优惠;最后,如果你是已经买了房的业主,再带一个客户来买房子,一般来说,大的房地产开发商也会提供一些优惠作为回报,并把这个优惠转变成物业管理费或其他形式体现出来。

## 砍价空间从哪来

### 公示价格尽可能标高

一连串的折扣背后隐藏着什么?

一位地产界策划经理表示,复杂的折扣很容易吸引购房者,其中利用了消费者喜欢讨价还价的心理,造成“折上折,更优惠”的错觉。目前,高标价、大折扣的现象还是存在的,这是在国家规定商品房销售实行明码标价、一户一价之后,开发商的应对之策。

在各个楼盘的售楼处,都摆放着一块房源信息展板,并明确标示出每套房子的售价,这样一

来,不能像以前那样想涨价随时就涨。

虽然售价有上限,但打折是可以的,于是,开发商在不违反物价局定价规定的前提下将公示出的价格尽可能地标高,在市场不好时加大折扣和优惠力度,市场好了则收回折扣变相调价,从而做到收放自如,灵活应变。

买房也要学会讨价还价,既然房子售价存在较大的弹性空间,同一楼盘,不同的购房者或许会得到不同的价格,那么怎样才

能从开发商那里拿到底价呢?江宁某楼盘的置业顾问向记者透露,每个楼盘的销售价格制定出来后,都是有底价的,在标价基础上能打多少折,开发商其实都心知肚明。全国性的大开发商,通常在开盘前一周将定价上报集团,本土开发商则由老板拍板定夺。但作为一线销售人员,为了实现更好的销售业绩,会想方设法促成交易,给出底价。因此,购房者买房一定要学会如何去寻求优惠。 现代快报记者 胡海强

## 支招

### 业内人士帮练砍价基本功

#### 1.付款方式不同折扣不同

采用一次性付款或者按揭付款,通常会有1到5个点的折扣,两者之间折扣差距越大,说明开发商回笼资金的需求越迫切,要选好谈判的切入点。

#### 2.办理会员卡

有的会员卡可直接享受1到2个点的折扣,有的则实行类似“交2万抵5万”的优惠。同时,办卡数量能看出房源的市场接受度,这可是开发商的定价依据,房子越抢手价格自然会被定得高一点。

#### 3.开盘当天优惠

这是开发商逼迫购房者下手的一种手段,但实际上,往往不在当天购买通过与开发商谈判也能拿到该优惠。

#### 4.按时签约优惠

这类折扣点数一般还比较高。购房者认购之后一般只付很少的一笔定金,然后通常是7天之内签约,但有的开发商则缩短为3天,不给购房者考虑时间。

#### 5.指定房源优惠

位置、朝向较差的滞销房源折扣更大,一分钱一分货,根据手头资金和实际需求酌情考虑。

#### 6.团购

可以是单位团购、媒体组织的看房团,也可以是三五成群的朋友自行拼团,开发商根据薄利多销的原则往往会给出额外折扣。

#### 7.老带新

通过老业主介绍可以打折,而老业主也能获得物业费或提货卡之类的奖励,尤其是品牌开发商格外看重老带新购房的比例。

#### 8.房型不同优惠不同

2房优惠2万元,3房优惠3万元,这是开发商为了刺激大户型的去化速度,毕竟南京楼市目前的存量还是超过45000套。

#### 9.“日进百金”

“日进百金”和办VIP卡类似,办卡后每天都能得到100元奖励,办得越早奖励越多,这是开发商为了提前锁定客户拿出的“杀手锏”。

#### 10.首付成数不同折扣不同

比如首付5成比首付4成折扣更大,这也是目前南京开发商的普遍做法。



学会砍价功,胜过抱金猪 资料图片

# 18年来城东居住不断升级革新 地产大腕接力燃起“城东进化论”



保利紫晶山引领紫晶山“上阶”洋房时代

## 第一代住区

### 依傍山水别墅豪宅

代表楼盘:帝豪花园

**进化轨迹:**帝豪花园直至今日仍然是纯别墅鼻祖。虽其建筑单体已远远落伍,但它内部大都为单体别墅,定位纯粹,依傍紫晶山东坡,自然植被条件极其优越,被南京富豪阶层一致认可为最好的顶级别墅区,基本出售出租完毕,业主多为顶级富人和南京及周边城市外资企业外籍人士。

**进化关键词:**稀缺一线资源、景观视觉设计的层次效果、严密的安保与高配置物业硬件配套。仅少数人享有,配套欠缺。

## 第二代住区

### 咫尺繁华高端公寓

代表楼盘:仁恒梅花山庄

**进化轨迹:**山水城林汇集一体的月牙湖片区独具魅力。如果说紫晶山片区成为南京首个高尚居住区靠的是历史人文积淀,那么月牙湖的崛起更多的是后天人工的苦心经营。月牙湖板块成为2000年初典型的富人聚集区。

**进化关键词:**首次配备社区中心广场、智能化保安系统和全天候物管,为业主提供更好的服务;开始出现南京全装修成品房,物业形态随时代发展,但在多层电梯配置、朝向要求、舒适度上有欠缺。

## 第三代住区

### 成熟静谧景观洋房

代表楼盘:保利紫晶山

**进化轨迹:**2010年保利紫晶山进驻,成为该区域最具影响力的标杆项目。近26万平方米的大盘规模,自身配套和三级物管、组团大堂等核心优势令市场刮目相看,长期居于热销榜榜首。

**进化关键词:**自然景观+现代规划配套+内部人性化舒适居住体系,南京首家真正意义上的台地社区、地铁口物业、中华传统的“撮山、叠石、理水”的造园手法、三级物管体系、组团大堂、5分钟社区自备系统。成熟度仍有待强化!

如果每月的房产局成交数据是最真实的考卷得分的话,那么,保利紫晶山就是南京市名副其实的优等生。

## 最大的洋房集中区形成

说紫晶山是南京第一个高尚居住区,应当是毫无争议。上世纪90年代的帝豪花园,二十一世纪的钟山美庐、钟山高尔夫等高端项目,延续了居住紫晶山的历史人文情结,也成就了紫晶山下的低密度洋房聚集区。

随着城东居住板块的发展成熟,一系列的规划利好和产品利好将会逐步呈现。近期获知南师附中已签约进驻,与南外、金陵中学一起成为仙林主要的教育资源,丰富了城东教育资源。同时,紫东创意园、仙鹤新天地、招商花园城、保利紫晶山万余平米风情街极大的丰富了区域商业配套。

随着保利紫晶山等项目成熟交付,以真正的有人居住为核心标志,掀起了城东第三代居住进化的新里程!保利紫晶山引领紫晶山步入“上阶洋房”时代!

## 低密度天然台地洋房惊艳

保利紫晶山定位为低密度高端住区,拥有别墅和洋房组团。紫晶山国墅作为城市人文别墅的经典作品,已经售罄,成为城东别墅

的至极藏品。而花园叠墅、平墅、望山墅三大产品则浓缩了低密度产品的各种优势。同时,项目拥有和地铁的无缝对接,属于难得的地铁口物业!且项目已经签约南师大直属幼儿园,共开设12班,业主子女享有优先入学权;运动会所主体工程已完工,已进入室内装修准备阶段,预计下半年交付使用;社区万余平米风情商业街正在招商。

保利地产首创“组团大堂”,引进三级物管体系,“大社区,小组团”的格局充分保证社区的私密性、安全性和尊贵性,更是提供了邻里交流的平台!推动了金陵居住文化更上一层楼。

## 上阶洋房引领上阶圈层文化

今年,保利紫晶山将迎来首度交付,随着广大业主的入驻,紫金山麓洋房集中区将正式形成。保利紫晶山旨在提倡适合业主圈层特点的上阶生活方式,一直在努力践行“和者筑善”的央企责任!以文化地产先行者的姿态倡导引领上阶文化!

## 项目动态

### 紫薇收官,别苑稀缺景观洋房热销

目前,保利紫晶山紫薇组团收官在即,别苑组团142-195平米稀缺景观洋房正在热销。别苑组团是保利紫晶山收官组团,处于项目东南角,静谧深处,紧邻百里风光带,营造出静谧深宅大院的感觉。花园叠墅、平墅、望山墅三类房源礼献客户。