

碧桂园·凤凰城二期单日销售超过600套,刷新今年南京楼市新高 “85后”销售顾问成“日薪十万哥”

“

刚刚过去的这个周末,虽然距离央行降息才两天,但楼市已经受到刺激。几家推新的楼盘卖得火,更多的售楼处都明显感受到看房人数量的增加。其中碧桂园·凤凰城二期开盘,南京投资客继续大量涌现,单日销售超600套的数字也刷新了南京楼市今年的新高。

□现代快报记者
马乐乐 葛九明



现代快报读者置业俱乐部成员在碧桂园·凤凰城售房现场看房 本版摄影 陈欣

碧桂园创今年南京楼市销售纪录

中小户型加上合适的价格,已经成了当下楼市热销的不二法门。上周五突击开盘的宏图上水庭院,其中4号楼的户型全部为94平方米的三房,这已经接近该楼盘中最小的户型。买房人的坚决出手让这幢楼几乎卖光,而该楼盘当天推出的122套房也卖掉了80套。位于麒麟地区的东方红都是定位于刚需的楼盘,周六推出的88套房面积在85—110平方米之间,结果当天卖掉了70套,而面积最小的房源则被买房人抢光。在城北,商业项目紫金联合立方推出了两幢楼共133套新房,主力户型为60平方米,5.6米挑高,均价在20000元/平方米左右,结果一天内也卖掉了六成多的房子。

这个周末最抢眼的莫过于都市圈楼盘碧桂园·凤凰城。去年5月份这家楼盘首次开盘,曾经以低价、不限购的亮点引来了大量的南京投资客。昨天上午碧桂园·凤凰城卷土重来,开出二期500多套房,面积在60—140平方米。与去年如出一辙,“苏A”牌照遍布凤凰城酒店门口的停车场,南京话也不时在售楼处现场的各个角落响起。不过与去年有所不同的是,现场涌动的买房人中多了不少年轻面孔。“宁句城际规划对碧桂园是很大的利好,将来住这儿离南京很近。”一位王姓小伙说自己是自住的,他表示自己的经济能力暂时没办法在南京买房,而他在碧桂园买的房精装才5000多元/平方米,这样的价格让他觉得挺满意。

“今天总共来了112辆大巴车,私家车1207辆,到访客户1.1万人,在选房区有3000人。”碧桂园方面统计出的数字只能用火爆来形容。而买房人出手的凌厉让开发商临时决定加推房源,昨天开发商先后两次加推了200多套房,到昨天下午3点半为止已经卖出超过600套房,销售额达到3.5亿元。此前,南京六合的荣盛花语馨苑开盘一天卖320套房,而碧桂园·凤凰城刷新了今年南京楼市的单日销售纪录。

降息后不少买房人“恐涨”

与前两个月不同的是,卖

得好不再以降价为前提。宏图上水庭院此次的小户型房源价格较之前有所上涨,东方红都此次开盘的8900元/平方米也较之前有明显上涨。保利罗兰香谷周末开盘推出了36套靠近仙林湖的房源,这些房源的主力面积均为124平方米的复式户型,折前均价为11700元/平方米,价格较首次开盘推出的湖景房略高。

不仅仅是开盘推新的楼盘,更多的楼盘也在或高调或低调地涨价。除了天正滨江有意将85折上调之外,天玺国际广场、中海万锦熙岸、托乐嘉城市广场等楼盘都有上调价格的动向。“主要是之前大量便宜房源被买光了。”托乐嘉方面营销人员表示。

“降息后,上门量暴增。”昨天,万科金色领域的售楼员小潘发出了这样一条微博。他表示,降息之后来电、来访的客户突然多了,售楼员们都忙得接待不过来,不少客户都担心后面房价会大涨,要趁现在出售。“感觉原来还在观望的现在都不等了,原来说肯定要下半年再出手的现在也开始犹豫了。”从网上房地产可以看出,万科金色领域6月初刚刚推出的一幢楼共72套房昨天已经全部售罄。

略显恐慌的情绪的确在一些买房人身上有所体现。“降息的直接影响也就是每个月少还几十块钱月供。”在碧桂园·凤凰城售楼处,一位投资客分析说,这次降息很可能意味着打开利息下行的通道,这对楼市肯定会有刺激作用,他根据自己“以往的经验”这次决定出手投资了。

“等了大半年,房价就见到真正降。”在罗兰香谷售楼处,一位准备为儿子买房的中年女子说,从这次降息看她也觉得房价没法跌下去了干脆就准备出手。

根据网上房地产统计,上周南京楼市新房认购1903套,成交2261套,接近272套的日均认购量是近两个月来的新高。

“6月份的楼市预计仍然会继续放量。”业内人士分析说,一方面政策见底信号较为明显,降息刺激刚需和投资人群众进场,另一方面不少房企要冲刺上半年任务,不排除会有楼盘加速推新以价换量。“不过从总体上看,限购限贷不除,房价并没有全面上涨的基础,无论是开发商还是买房人都需要冷静。”



碧桂园·凤凰城售房现场人头涌动

现场直击

地铁+低价终于打动买房人 销售情况牵动都市圈楼盘心跳

事实上,碧桂园·凤凰城的认筹人数的激增出现在5月底,5月最后一周,快报就曾发起过一场针对读者的碧桂园·凤凰城专场看房活动,报名时间截止到当周的周五中午12点,仅仅4天半的时间,报名总人数就多达700多人,较之前约500人左右的看房规模,报名人数明显就出现了增长,而在当周五中午12点后,仍有近百位读者致电24小时报名热线要求增加名额,最后统计,此次看房活动的报名人数接近900人,为快报单盘读者看房团报名人数最多的一次。而最终抵达快报读者看房团集合现场的也达到了650多人,共计15辆大巴发往了碧桂园·凤凰城现场。而后据记者了解,当天650多名快报读者中,在当天中午前就有20多人缴纳了认筹金。

记者采访了解到,当5月28日《宁句城际轨道交通工程可行性研究报告招标公告》出台后,加之5580元/平方米折后均价的同期公布,碧桂园·凤凰城此前略显不温不火的认筹情

况终于出现井喷。

而昨天,快报又针对部分意向较强的读者组织了一场碧桂园·凤凰城的专场看房团,按照此前到达比例,这次共准备了5辆看房大巴,但事实上,最终到达集合现场的人数仍然达到了260人,因此,工作人员不得不又临时调来了1辆大巴,尽管距离9点的发车还有一个半小时,一位已经缴纳过诚意金的读者已很焦虑地向身边的工作人员,“第一辆大巴到底什么时候出发,我早上8点就到这里了,如果去晚了,我担心选不到我喜欢的房源。”

10点半左右到达碧桂园·凤凰城现场时,记者首先来到销控前进行粗略的统计,当时已有260多套房源已经被认购,记者据此随即发布了一条微博,引发不少业内人士的关注。一名业内人士坦言,碧桂园·凤凰城集交通、商业、学校等优势于一身,而且价格较之其他都市圈也有比较明显的优势,其最终的销售情况直接影响其他都市圈楼盘今年的命运。”

现场花絮

“4亿哥”“3.8亿哥”之后又有销售牛人 “85后”小伙成“日薪十万哥”

就在“4亿哥”“3.8亿哥”被逐渐淡忘的时候,南京楼市出现了更牛的销售冠军。

4月底,碧桂园·凤凰城就曾通过南京各大媒体高调发布招聘广告,碧桂园南京区域高薪诚聘营销经理、拓展经理、策划经理、销售精英、设计,并开出了百万年薪。

而在昨天,记者听说了一位如今已是引发业内轰动的“日薪十万哥”,碧桂园南京区域的一个销售经理在记录此次开盘时发了一条微博:“销售顾问乐开了花,一个小伙子告诉我他认筹签到的客户都买到房了,按照碧桂园千六的佣金计算,他已接近十万落袋……”

记者随后联系上这位销售经理试图采访这位“十万哥”,该销售经理坦言,碧桂园是一个非常注重团队合作的公司,而且这位小伙子并不算销售冠军,该销售经理给记者算了一

笔账,此次碧桂园·凤凰城从周边区域公司调了六七十名销售精英前来支援,而今天销售现场的客户接待仍然依托碧桂园·凤凰城本盘的30多名销售顾问,因此按照今日日销600多套的总量来算,每位销售顾问平均销售量也达到了20套,如果以单套房源60万元的总价计算,每个销售员的平均销售业绩就已高达1200万,而按照碧桂园千分之六的提成计算,30多位销售员的平均提成就已达到了7.2万。

当记者想更多了解这个小伙子的信息时,该销售经理表示,“他是个‘85后’小伙子,这个月来他跟其他九十多位销售员都非常辛苦,参与培训、拓客,其中,从外地过来支援的六七十位销售精英主要负责外围的工作,而本盘30多位销售顾问差不多贡献了约80%的销售成绩。”