

# 冲刺上市,落袋为安! 南京多家楼盘刮起“抢跑风”

泰州传来救市声,调整公积金贷款额度;专家指出,南京还不具备救市的条件

## 河西楼盘一个月内两开盘

位于河西南部的海峡城,26日领到销许后立即通知买房人当晚开盘。总共355套精装修房源,仍然维持21000元/平方米的河西住宅“谷底价”,当晚这家楼盘卖出180套房,销售额达到4个亿。

值得注意的是,海峡城上一次开盘是4月27日,当时这家楼盘一口气卖掉了200多套房,只隔了接近一个月就再次大手笔开盘,这与一般的不紧不慢蓄水继而追求单次开盘高销量的做法并不一致。

据了解,海峡城的开发商世茂集团旗下3个楼盘除了海峡城之外,世茂外滩新城也在日前开盘销售,世茂望墅同样在抓紧销售进度。有业内人士表示,6月份是上市公司冲刺半年报的时刻,大牌开发商在此时快速冲刺销量也是情理中事。

## 诸多楼盘将集体“狂奔”

但是,南京楼市并非只有海峡城一家“敞开来卖”。就在本周一,新城香溢紫郡、新城玫瑰湖、朗诗玲珑屿、五矿九玺台都领到了销售许可证,纷纷准备开卖——事实上过去很多楼盘都是在周四周五才能领到销许。现代快报记者了解到,除了这些已经准备冲刺的楼盘,华润悦府、雍福龙庭、天泽苑、

仁恒江湾城、大华锦绣华城等楼盘也将随时准备起跑。

“对于密集抢跑的现象,很多开发商解释为冲刺半年报冲量,但是在楼市走势微妙的背景下,更值得玩味。”南京一家地产研究机构人士表示,5月底的密集冲刺,很可能体现了开发商心态的变化。

事实上,5月上旬这个变化还不明显。由于新房上市量的一再萎缩,5月份的前三周,南京楼市的新房认购量是持续下滑的。“买房人的来访量明显在下滑,这种情况下怎么开盘?”有开发商人士抱怨称,新房上市量的萎缩,是由于市场降温所致。但在5月底,尤其是在多家楼盘遭遇“维权”后,更多楼盘终于不再“矜持”。

## 泰州传来救市声,南京呢?

“市场风向的转变是肯定的,尽管降价蔓延的速度还不快,但房价上涨的态势显然已接近消逝。”南京房地产建设促进会秘书长张辉说,现在还不能完全确认新一轮楼市调整的到来,但目前的态势并不乐观,如果趋势确立,开发商当然应选择及早平价跑量。

与南京相比,周边城市对市场风向转变的反应更大。昨天,泰州传来了救市的声音。当地政府部门发布文件称,调整住房公积金贷款最高限额,家庭贷款最高额度调整

为40万元;申请购买二套房贷款和借款人家庭只有一人符合贷款条件的,贷款最高额度调整为30万元。据了解这较之前的贷款限额略有上浮。

早在泰州之前,无锡就出台政策,将购房落户“门槛”从70平方米降到60平方米。尽管这两个城市对新政策的出台动机都解释为与救市无关,但不容忽视的背景是,泰州和无锡的楼市已经低迷很久。

事实上近来长三角的不少城市中,各种救市新政策暗流涌动,杭州、绍兴等城市先后传出松绑限购的传言。而在南京的周边,除了无锡、泰州之外,有业内人士指出,部分县级城市也已暗中“开口子”,但并未声张。

周边的一片救市声音中,南京会被波及吗?业内人士都认为,南京目前救市还远远“不够格”。

南京工业大学天诚不动产研究所副所长吴翔华说,从国家统计局数据看,南京房价已经连续上涨23个月,一个房价连续上涨太久的城市,现在还没法谈“救市”。从涨幅看,南京属于二线城市龙头,与厦门一起仅次于京沪广深,在住建部表态京沪广深不会松绑限购的背景下,南京这种涨幅过快的城市也并不具备救市的条件。

## 波及土地市场?

## 南京下月要密集卖地20幅

快报讯(实习生王蓉 记者马乐乐)二季度大多数时间里较为低迷的土地拍卖,有望在季度末迎来爆发。昨天国土部门公告挂出4幅地块,将在6月27日公开拍卖。现代快报记者发现,从6月20日到6月27日,南京将密集拍卖20幅地块。

在昨天的公告中,较为引人注目的是G40马群换乘中心商住混合地块。去年年底,这个地块曾经公告挂牌,但在拍卖前夕被叫停出让。重新登场后,出让面积上升到9万平方米出头,比之前多了2525平方米,容积率也从3.38提高到3.42,但起拍价仍然是8亿元。此次公告的4幅地块,将在6月27日公开拍卖。

“南京已明确要求今年加大土地供应量,但是二季度的土地市场表现不佳。如此罕见的密集推地,不排除是国土部门也要冲刺半年度任务。”业内人士指出,另一方面如果下半年楼市转冷,那么土地拍卖势必更加困难,不排除土地供应也“抢跑”。

# 家电消费再迎黄金周 国美端午让利本周启动



端午临近,粽香四溢,为了能在端午节为南京市民奉上一桌精美的家电盛宴,南京国美自本周起至6月9日,启动“家电世界杯,主场在国美”的优惠活动,来自全球百余家电品牌携手国美,共同托举近千万特惠资源,让您一次“购”痛快。

## 制冷家电成“主角”

据国美相关工作人员介绍,大多数品类的家电如空调、冰箱、小家电、彩电等家电销售情况呈直线攀升态势。随着入夏温度逐渐提高,国美空调、冰箱产品迎来了集中热销期。空调产品逐渐在日间销售占比中呈现突出态势,预计在端午黄金周期间迎来最高峰。

此前,国美投入的专项补贴资金也在以普惠的方式进行补贴,在2014年5月15日-2015年5月14日期间,消费者凡是到国美集团旗下(国美电器、永乐电器、大中电器等)门店和国美在线购买符合节能标准能效的节能空调,即可享受单台定额节能补贴,单台最高补贴500元。补贴标准为:定频空调1.2级产品分1P、1.5P单台补贴120元,2P、3P单台补贴分别为180元、240元;变频能效2级产品1P、1.5P单台补贴240元,2P、3P单台补贴分别为300元、400元;变频能效1级产品1P、1.5P单台补贴300元,2P、3P单台补贴分别为400元、500元。此外,“全球环境基金节能房间空调器推进项目零售激励计划”在2014年5月1日-2014年10月31日实施,

为期半年,采用抽奖的方式补贴消费者。活动期间,消费者凡是在国美旗下(国美电器、永乐电器、大中电器)购买指定节能产品,参与抽奖,有机会获得单台3000元奖励。抽奖结束后,通过门店公示、当地主流媒体、国美电器、永乐电器、大中电器官方网站公布中奖消费者信息,中奖消费者凭有效身份证件可至指定地点领取3000元奖金。

对于冰箱品类来说,端午小黄金周期间,顾客可凭冰箱老发票(不限渠道、品牌、年限)来门店购买指定型号冰箱可折现,最高直降1000元。

## 彩电、冰洗加入套购更实惠

今年端午,国美卖场内一个很大的特点是加大了“套购”的推广力度。由于“套购”家电和家装业主息息相关,因此国美在今年端午节制定“套购”计划和“套购”买赠方面重点考虑的便是家装业主的需求。据悉,国美在空调、彩电、冰箱、洗衣机等传统家电的基础上加进厨电及相关生活家电,通过累计购物加赠的形式,实现让利消费者的目的。例如,在端午期间,凡购买家电

金额累计满25888元即可获赠ipad mini一台,累计满45888元即可获赠iPhone5s一台。

五、六月份通常是彩电、冰箱、洗衣机的需求旺季,也是这类电器的“上市季”。由于众多新品的纷纷上市,也为消费者的购物提供了更多的选择。南京国美相关负责人表示,由于电器种类的繁复,不少消费者在选购彩电、冰洗等产品往往无所适从,此次活动期间,国美还将根据消费者的需求打造品牌联动,而加入“品牌联动”出售的彩电、冰洗等传统家电,在价格上则表现出更大的优势,“品牌联动”购买比单件购买在所有优惠基础上可再实现至少4%-7%的让利,此外还有额外的赠礼送出。如:消费者至门店购买三星彩电+三星冰洗+老板厨电+AO史密斯(任选两个品类)在成交价基础上满10000元返500元积分,满20000元返1500元促销积分(一积分等于1元)。

## 购实惠3C,添旅游装备

国美日前采购了包括微单、单

反、笔记本电脑、手机等在内的大批物美价廉的3C商品,并联合运营商开展让利购机,优惠力度惊人。

本周起,国美将针对端午出游的消费者推出旅游装备专场特惠,上千款单反、笔记本等产品集中上架,集体让利。活动期间,国美联合惠普、戴尔、宏基、联想、海尔、三星等IT巨头联合促销,购数码、电脑,单台最高直降800元。

## 从消费需求出发 打造零售业服务标杆

继今年三月提出打造行业的低价标杆企业,大获市场青睐后,此前,国美再次提出,今后要提高行业服务门槛,以“一日三达、精准配送、送装同步”的服务承诺,打造行业服务标杆,推动行业服务水平的进一步提升。

具体而言,“一日三达”服务包含上午、下午和晚间三个时间段,将选择权交予消费者。国美将根据顾客购物成交时间,与划定的截止时间比较,将全天送货时段,划分为三个送货批次。同时有别于传统

的送达服务,在一日三达的基础上,根据顾客的自主意愿,进一步选择精准时间段,由消费者选择送达时间,实现精准配送。和过往配送的方式相比,传统配送方式由企业根据自己的实力安排送货时间表,而国美的变革是由消费者来选择送货时间,减少用户的等待。让消费者体验到不仅快速,而且更加精准的送达体验,并实现送装同步。

