



楼市向好时,开发商一般都吝于优惠折扣。而在近期楼市中,“8”字头的实际折扣屡见不鲜,这或许从侧面折射出开发商对未来市场的预期。

现代快报记者 杜磊

多盘降幅已超杭州15%“限降”红线 三个月后,南京楼市供求比会有大逆转?

备案价与成交价相差悬殊 有楼盘最高优惠低于八折

越来越多的楼盘加入了折扣大军。对比销售许可证上审批的价格,不少房源的实际成交价格相当于在原价上给出了八几折的优惠。

以金地湖城艺境为例,其在售的高层房源销许上的均价在16000元/㎡左右,但折后均价为14500元/㎡,优惠力度接近10个点。以其在售的一套96㎡户型为例,总价为157万,置业顾问表示这套房源最多可以优惠17万元。算下来,相当于89折优惠。事实上,在此之前,新城香溢紫郡的洋房就已给出了88折优惠。而银亿东城在售的高层产品优惠更低于80折。记者同时了解到,让购房人等待很久的雨花台地王项目长发都市·诸公也有计划在近期正式推出44套房源,“届时会有大幅优惠”。据知情人士透露,该项目的优惠折扣也将是“8”字打头。据某楼盘置业顾问透露,其楼盘原价在12000元/㎡左右,折后约8000-9000元/㎡。对于如此悬殊的原价与折后价,她坦言“销许价格报高一点,也是为销售阶段更灵活些,困难时降价,市场好了后提价也方便一点”。而记者从金地、新城、东郊小镇等售楼处了解到,越是提前给出优惠的楼盘,其实销售效果越好,更能得到购房者的青睐。

今年5月,杭州曾出台“限降令”,如商品房实际成交价低于备案价格超过15%,将通过技术手段限制网签,据此比例看来,南京这些楼盘的降幅无疑已超杭州“限降”红线。

首付比例与付款时间 限制购房优惠的力度

优惠分梯度也是不少楼盘促销的共识。在6月底开盘的世茂外滩新城,除了总价最多优惠3.5万元以外,购房人累计最多可以享受约7.5个点的购房优惠。其中,针对付款比例和速度还给出了不同程度的优惠,在相关优惠政策中标明,“6月30日前首付达20%,可享受1%优惠,首付达10%可享受0.5%的优惠”,此外“签约首付达100%,可享受4%的优惠”,“签约首付达30%,可享受1%的优惠”,由此可见开发商对于资金回笼的高要求。

本月陆续推出新房源的中海国际社区,在针对高层房源的开盘优惠上也给出了最高达53888元的总价优惠及5个点的折扣优惠。值得注意的是,中海国际社区的5个点折扣优惠,主要是“首付超过60%额外享受总价3%优惠”,“一次性付款再享受总价2%优惠”。这意味着,只有资金实力雄厚的购房人才能够享受到这样的折扣。

在当前的市场情况下,首付比例、付款方式已然成为楼市优惠重要依据,而且要求更为精细化。

供应量每月3%稳定增长 供求比或将达临界点

网尚机构总经理李智表示,现在之所以出现这样普遍的“8”字头折扣,主要是与目前的市场状况相关。一方面,市场的库存量已突破4.8万套,供销比为1.12:1,已经出现了供大于求的情况。而根据网尚机构的调查情况来看,现在房源供应量还将以每月3%的速度稳定增长,与此同时,房源的销售量不仅不增,反而呈现逐月递减的趋势,因此供求比预计在未来的3个月内就会达到1.2:1的临界点(1.2:1为供明显过于求的临界点,房价上涨压力较大)。李智认为,在这样的背景下,开发商出现促销的举动也很正常。

值得注意的是,开发商在促销和给出的优惠上面也更精准。不仅是从吸引购房人的角度出发,也越来越从开发商自身的需求角度出发,因此出现这种为了回笼资金而以付款方式为优惠分界点的方式。他举例,在全国性和区域性的公司中,职业经理人都需要被考核公司的回款情况,因此南京的项目操盘手或营销负责人自然就会以尽快回笼资金为目的采取相应措施。李智认为,这从另一个侧面也显示出开发商的开发越来越成熟,考核月越来越科学化。



本期《金楼市》推荐

土地市场三季度发出积极信号
下半年南京有望再现“地王”

B19

本期《居家》推荐

谁为工人的意外买单?
不找正规家装公司
工人出了事故业主难辞其咎

B24