



## 南京20多家楼盘先后加入价格战 降价了,楼市就跑得动吗?

年中蔓延开来的“起售价”“低首付”等优惠促销手段已经不够看了,目前南京楼市20多家楼盘投入到了“真降价”大军,老盘降价、新盘低开,几乎成为了目前楼市的常态。不过,在依旧弥漫的观望氛围下,“降价”究竟能掀起多大的风浪,对销售是否立竿见影?记者做了一番调查。现代快报记者 戚海芳 周彤

### 降价两千后 江北刚需盘销售率提高了5成多

近日,桥北因大打“价格战”成为了焦点。作为南京楼市的晴雨表,此次桥北不是第一个降价的板块,却是降得最凶的。其中,天润城、旭日上城与大华锦绣华城携手将桥北的均价重新拉回到了“9”字头,这与桥北此前12000元/平米以上的价格相差在2000元/平米以上。据记者粗略统计,目前全市至少有20余家楼盘降价,其中一半来自江北。

7月26日推出了1136套房源的天润城,将价格定格在最低7728元/平米,均价9280元/平米,而此前的7月中旬,旭日上城推出了一栋房源,销许价就比一个月前的房源要低1000元/平米,大华锦绣华城在七夕节前后推出77套7.7折特价房,折后价9000元/平米起。受到波及的桥北高新区板块新城香溢紫郡、朗诗未来街区更是打出了“8”字头起售价,而城南板块金域华府、城东麒麟新城中海国际社区、银亿东城等楼盘均在价格上做出了不少让步。

降价的实际效果如何?有一组降价前后的数据可以做个对比。以桥北某大盘为例,该盘上月首次打出“9”字头起售”后,推出的房源卖出205套,销售率达到77%,而此前一个月推出的房源销售率仅为20%。其近日以1万/平米单价推出的344套房源也售出8成,较之前提前了5成多,而在此前,该盘的销售均价为1.2万/平米。继天润城9280元/平米均价热销400多套后,威尼斯水城在本周六也将以9380元/平方米的均价开盘。“公开价格后,大约有400多组客户认筹。这次开盘推出750套,预计成交量在400套以上。”苏宁环球江北营销售总监王越表示。

### 地王低开后 仙林“破冰盘”一月蓄了400组意向客户

老盘忙着降价,纯新盘则被迫“低开”。其中,莱蒙水榭阳光8月5日晚以9.2折、13680元/平米起,15000元/平米不到的折后均价,搭配“0首付”套餐推出了204套房源,最终售出9成房源。

除了已经开盘的水榭阳光,富力尚悦居、中天铭廷与朗诗未来街区二期也分别公布了“13800元/平米起”、“16500元/平米起”与“8500元/平米起”的起售价,在各自板块均颇具竞争力,目前三家开发商均表示“蓄水情况不错”。其中朗诗未来街区预计本周末将推出288套小户型房源,该项目负责人表示:“目前的蓄水基本上能够满足本次房源的去化。”

而自从公开1.65万/平米的“破冰”起售价后,中天铭廷每天的人气增加了不少,一个月不到有700多组客户来访,其中购房意向明显的客户大概有400组。中天铭廷相关人士表示:“本身我们是新盘,关注度很高。购房者都知道我们是地王,对我们开出的价格也表示很认同。”他认为,现在价格并非是影响市场最重要的因素,“我觉得现在购房者对政策的敏感度更高。”

探讨

### 降价拉动销售明显吗?

不管是老盘降价还是新盘低开,其推动销售的实际效力是否真的这么神奇?对此,南京蓝风机构副总经理翁忠平表示,刚需客群对于价格的敏感度高,也许3万-5万的降价就能成交,降价肯定会比前期卖得相对好一些。在翁忠平看来,现在楼盘能卖到6成,就算热销了:“同是降价,但老盘新降跟新盘降价到位的差别还是挺大的,并不是老盘降价就一定卖得好。老盘新降,会促进一些犹豫客户快速成交,但效果有限;相对而言,如果纯新盘价格到位,再综合考虑到产品的品质、区位与户型等因素,性价比会显得更高,效果更显著。”

南京林业大学城市与房地产研究中心主任孟祥远认为,降价有作用,但在有些改善型楼盘还达不到“立竿见影”。“目前的市场比较平淡,观望氛围仍旧浓厚,尤其是一些改善盘压力比较大,再加上老业主比较多,即使降价也是暗降,

效果也打了不少折扣。”在他看来,不少板块的价格已调整到位,“如仙林湖、城东麒麟板块、城南(含板桥)等,基本上都已

见底,购房者可视自身需求入手;部分板块尚未调整,如南京南站目前住宅价格与河西南部齐

平,略有虚高;此外还有部分板块的高

价盘、利好未兑现板块的楼盘可

能都会迎来一些调整,但

范围不会太大。”

! 导读

楼盘会所功能转型是件“头疼事儿”

B19

学区房装修改造 2000元/平米不算贵

B24