

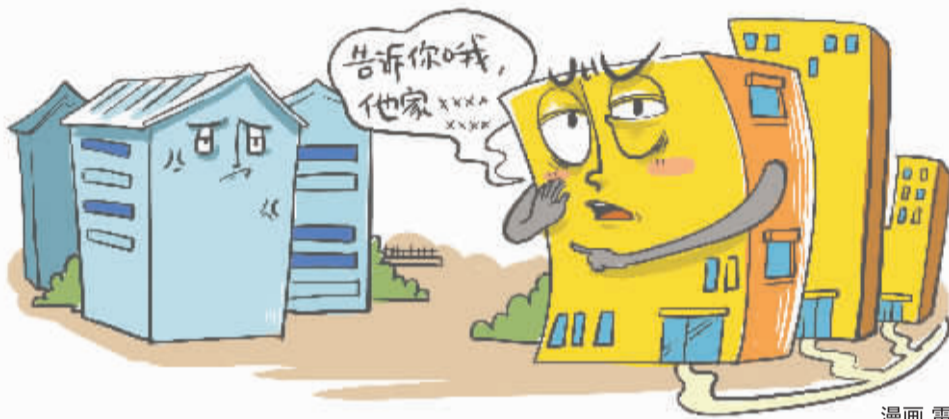
淡季之下争抢客源,不撕破脸是不行了。

继去年星叶枫情水岸打出“枫情正好,何必等下一个春天”叫嚣对手保利罗兰春天的广告语之后,今年同在仙林湖板块的某楼盘也出了大招——一张硕大的“出类拔萃,唯有××”的广告牌出现在售楼处。而广告牌的主要内容,是将周边数家楼盘的情况与自己一一类比。这一举动被众多业内人士吐槽“一箭多雕,太过赤裸”。也有网友调侃:“这家楼盘这么树大招风,就不怕其他几家楼盘联手反攻?”

现代快报记者 马文程

## 淡季抢客“黑”你没商量

### 对比清单让邻盘躺枪



漫画 雷小露

### “黑”人还卖萌,仙林湖一盘“黑榜”红了

在该楼盘的售楼处,记者看到了这个传说中的“黑榜”——以“仙林湖某在售高层社区”“仙林湖在售某小高层社区”“仙林湖中心某新项目”为对象,从“品质”“教育配套”“商业资源”“物业服务”等方面进行横向对比。以“舒适度”一栏为例,该楼盘写的是“处处关怀家庭生活的舒适与融洽”,而其他几个楼盘依次写着“密度极高的高层围合体”“你懂的”“就六万方的项目,你猜?你猜啊!”而在“湖景”对比一栏,该楼盘自己写的是“紧

靠45万方仙林湖,观湖首排佳座”,其他依次是“第一排20层以上侧身眺望”“运气好可以嗅到湖水的气息”“无”。

“他们家说得太主观,很多都夸大其辞,我们的物业全国排名第二,不比他们强?”一家“被类比”楼盘的置业顾问向来看房向记者说道。在提到这张“黑榜”后,该置业顾问不仅予以全盘否定,甚至还揭起该楼盘的“伤疤”:“他们之前降过价你还晓得?万一你买了他们房子后也降价了呢?”

### 河西豪宅“摊开看”,“黑”人四句自“黑”一句

无独有偶,在华润悦府售楼处,记者也看到了一块“河西豪宅 综合价值摊开看”的公示牌。其内容不仅指名道姓对比了周边其他七家楼盘的价格、户型、主力客户、核心价值,甚至引用了“SWOT”(管理学上用来确定自身竞争优势、机会与威胁的一种分析方法)的分析方法,逐一分析了包括自己在内的各家楼盘的优劣势。

不过值得玩味的是,在描述周边

竞品项目的劣势时,华润悦府列举了至少3—4点劣势,其中包括老旧小区环绕、周边市容市貌较差、且治安物业环境脏乱、距离商业配套较远等方面,而在描述这些竞品项目的优势只用一句带过,称这些竞品楼盘为名校分校学区房,而在描述自己的优势时,则列举了自己在户型设计、商业配套、精装标准等4大优势,而对于自己的劣势则是用一句无优质学区带过。

### 业内解读

#### 都是“压力山大”给逼的,不可全信

既当“运动员”在市场争抢客源,又当“裁判员”对其他楼盘指手画脚,且丝毫不加掩饰,对此仙林湖楼盘的营销负责人在接受记者采访时解释,售楼处设置的那块“黑榜”其实也是为了凸显该楼盘在板块内的部分优势,而且也没有指名,“其实对于各家楼盘来说,自己的产品都是独一无二的,此举只是一种普通营销方式而已。”

“说白了,还是淡季销售压力太大被逼急了,本来同属一个板块,配套都差不多。现在房子不好卖,各家为了争抢客户才会将一些差别公开出来,为自己加分。”一位业内人士说道。

而南京网尚研究机构总经理李智分析认为,从消费心理上讲,房子好卖的时候,房价高,楼盘的优势会体现在房价里,购房者也认为价高理所当然,相当于做“加法”;淡季时购房者出手谨慎,相当于做“减法”,对瑕疵的辨别能力很高,哪怕只有一点缺陷,在购房者眼中都会让房子掉价。现在南京楼市整体偏淡,所以购房者倾向于缺点少、性价比高的房子,所以做“裁判”直观列出优缺点,更能迎合买房人心理。

### 板块播报

## 四季度5盘2000多套房源将上市 等!等!等! 城北陷定价僵局?

2013年多家品牌房企不畏高地价,让城北“地王”频频易主。时隔一年,中电颐和府邸、悠山醉月、中国铁建青秀城等“地王”项目上市在即。然而记者调查发现,第四季度城北“地王战”一触即发,但各家的抢跑意味并不明显。

现代快报记者 杨晔

### 上市潮

#### 5盘2000多套房源为城北补货

据了解,今年年底前,城北迈皋桥板块将有悠山醉月、中国铁建青秀城、中电颐和府邸、恒大翡翠华庭、星叶瑜憬湾等五大纯新项目上市,据记者粗略统计,此批新房源预计超两千套。

其中星叶瑜憬湾为栖霞建设在2012年拿下的项目,虽然是非地王项目,但在几番上市爽约后,赶上了与地王争夺的时代,项目预计首开推出74平米—129平米的房源。而悠山醉月、中国铁建青秀城、中电颐和府邸、恒大翡翠华庭则为城北去年诞生的“地王”项目。悠山醉月首开将推出400套左右的房源,户型面积在80平米—140平米,目前售楼处已经对外开放。与其一路之隔的中国铁建青秀城,在今年7月份对外发声,公开了项目品牌馆,预计推出600套左右的房源,户型面积待定。紧临迈皋桥地铁站的中电颐和府邸项目,预计首批推出的约400套房源将会以大户型为主。而楼面地价高达15408元/平米的恒大翡翠华庭,将打造城北项目中鲜有的精装交付楼盘,计划推出面积为110平米—200平米的大户型房源。

有业内人士表示:“这批房源集中上市,将为长久供应不足的城北楼市补货,但另一方面,在目前市场下行期间,此批房源集中上市,势必会面临销售去化压力。”

### 定价难

#### 高地价绊脚,抢跑怕跌跤

“市场环境不尽如人意时,新开楼盘要么低价快跑,要么选择等待观望。”城北某开发商曾表示。从目前城北几大新项目的动态来看,虽然地王项目都计划在年底前入市,但是抢跑意味并不明显。

悠山醉月项目负责人表示,该盘本计划10月底上市,但开盘时间或将延迟,一方面是工程进度问题,一方面则在等待上市好时机。中电颐和府邸相关负责人表示,项目具体开盘时间尚未确定,首开预计在11月左右,或者延迟。

“定价是地王项目面临的重大难题。”南京昆仑沃华副总乔辰天表示,新盘抢跑各有利弊,利在于项目可以在锁定客群上抢占先机,但同时,先开盘对自身定价和销售战术都是种“冒险”。

而在这批纯新盘中,星叶瑜憬湾或成为第一个首开的楼盘。栖霞建设负责人表示,目前项目蓄水情况良好,样板间已经对外逐步开放,最快将在9月底开盘。对于购房者最关心的价格,该负责人表示“会与周边的房价相当,以市场接受度较高的价格入市”。不过,业内评价称,星叶瑜憬湾的楼面价只有6000多元/平米,相比另四大地王楼盘,在定价压力上要小得多。



新闻热线  
84783687



更多详情扫描  
“南京买房”二维码