

南京楼市“井喷” 上周六认购750套创纪录

10家楼盘齐出货,双休日卖房1300多套;业内人士称,这样的疯狂难持续

10家楼盘齐出货,两天卖房1300多套,单日认购750套刷新历史纪录——“银十”最后一个周末,南京楼市又集中爆发了一回。在销量持续爆表之后,现代快报记者发现,不少楼盘已经在收紧优惠或涨价,10月份已经不止一个楼盘涨价达到千元。业内人士分析,10月份的销量爆发与政策托底和买房人情绪逆转有关,而这样的销量很难持续。

现代快报记者 马乐乐

楼市疯狂的3个证据

1 销量好,单日认购750套创纪录

“第一眼我还以为自己看错了。”南京一家大型房企的营销总监说,昨天她上网查看周六南京的卖房量,数字大到把她吓了一跳。网上房地产显示,10月25日南京新房认购量750套。

这个数字创造了南京历史上卖房最高销量,2012年6月南京曾经出现过单日认购591套高点,但今年10月市场连续发威,10月21日一天认购613套刷新高点,不料上周六又将新纪录远远甩在身后。

值得注意的是,一天认购

750套的数据,并非单个楼盘上传过多造成。天润城卖房175套成为当天最多,排名第二第三的中海国际社区和华府国际只有91套和81套,当日销量第四的滨江华苑只有58套。总体上看,10月25日的销量认购背后,是大批楼盘的集体爆发所致。

但卖房根本停不下来,昨天楼市继续爆发。到昨晚8点为止,南京新房认购量619套,这次高认购量的背后依然是楼盘的集体发力,销量居首位的保利梧桐语只有70套。

2 市场好,开发商抓紧时机猛卖房

支撑市场销量创纪录的,是楼盘们的集中入市狂奔。刚刚过去的这个周末,南京多达10家楼盘集中开盘推新。

城北的复地新都国际推出153套房,均价仍然维持1.9万元/平方米的水准,当晚近200组买房人在开盘现场制造了“夜光”。

新城地产旗下的香溢紫郡和玫瑰湖双双卖出近百套房。苏宁环球旗下的天润城和威尼斯水城分别推出300多套和200多套新房,销量也都超出百套。六合的冠城大通蓝郡推出288套新房,同样卖出近半。

另外,久未有动作的商业项目常发广场和丰盛商汇也在周末上市。楼市一直到昨天晚上

都没闲着,几年没卖房的骏景华庭以九龙湖“谷底价”入市,纯新盘亚东观樾也首次开盘卖房。

事实上,除了这些明确搞开盘仪式的,还有一些楼盘同样在悄然推新,例如五矿崇文金城、中电颐和家园等。

从网上房地产可以发现,近期开发商明显加快了推房的步伐。荣盛龙湖半岛、莉湖春晓、花语馨苑、升龙公园道、德基世贸中心、翠屏城、仁恒绿洲新岛、保利梧桐语等楼盘纷纷在上周的后半周领到了预售许可证。这导致可售库存量继续攀升,即使经过了周末的热卖,库存量依然涨到了5.4万套,创今年新高。

3 赚得好,开发商晒钞票晒人气

买房人多了,当年楼市旺季的各种表现自然又在重复。

“又要到一天一次的发钱时候,钱包要瘦。”昨天傍晚,莱蒙水榭阳光的案场经理龚勋在微信上“晒幸福”。他表示,只要售楼处每天销量超出任务,那么开发商就要给当日销量排名前5的销售员发奖金,大约是几千元不等。

“奖金其实是跟业绩挂钩的,之前几个月市场不好,销售员的收入比较低,现在市场好多了,领导也想补偿一下他们。”他表示,最近得益于市场的回暖,楼盘持续销售不错,大家的劲头都很足。

除了多家楼盘“晒钞票”,更多的楼盘在“晒人气”。“这年头,没人排队都不好意思发图了。”世茂集团南京公司相

关负责人昨天发了一张图,世茂外滩新城售楼处里正有黑压压的买房人在排队。

最让开发商同行羡慕的,还是提前完成任务。“10月销售超4亿,提前两个月完成年终任务。”新城地产相关人士表示,江宁的玫瑰湖已经完成了今年的任务。

新城地产南京公司营销负责人刘茜说,10月份至今的销量已经完成了四季度的大半,公司今年的销售任务是30亿元,预计11月初就会全部完成。

河西的五矿崇文金城负责人介绍说,楼盘这个月已经卖了6个亿,大大超出了公司的预期。正因为市场好,楼盘9月份推出了2幢楼,这个月又推出了2幢楼。

图说 江宁一楼盘婚房促销抓眼球



10月25日,南京江西南部一处楼盘首推婚房售楼处,以“结婚不买,去哪儿入洞房”“人生若只如初见,有房咱俩天天见”“女怕嫁错郎,婚怕买错房”等流行婚姻语录布置的婚房售楼梯格外吸引眼球。 CFP 供图

观察 南京不少楼盘已经涨价

很多买房人担心的“卖得好则涨”的历史规律,已经在悄然出现。

麒麟的中海国际社区在售的28号楼,成交价12000元/平方米,这个价格比之前上浮了1000元/平方米。在河西,升龙天汇明显收紧了案场优惠,目前的精装修单价从之前的22000元/平方米上涨到了23000元/平方米。

桥北的新城香溢紫郡周末开盘的洋房均价是9200—9300元/平方米,而国庆前的洋房售价是8900元/平方米。正荣润江城、朗诗未来街区的售价也有小幅度上浮。

不过,收紧优惠和小幅涨价仍然并非主流,现代快报

记者发现,更多楼盘仍然没有上浮价格,抓紧去库存仍然是不少开发商的重要任务,在近期还有艾菲国际等少数楼盘实施了降价。

不过谈及房价,“最糟糕的时候已经过去”是不少业内人士的一致观点。“6月份到9月份取消限购之前,是最惨淡的时候。”一家大型房企销售负责人表示,那几个月说售楼处“门可罗雀”可能有些夸张,但楼盘确实是价格一降再降,并且完全看不到上涨的希望。

“随着限购限贷的先后松绑,买房人基本上都认同价格不会再跌了。”多位人士分析说。

分析 市场“狂热”很难持续

现代快报记者发现,随着刚刚过去的双休日狂销1300多套房,这个10月的南京楼市极有可能因创造历史销量而被载入史册。

“这样的销量肯定是不正常的,其实我们也不希望市场过热。”某央企开发商副总表示,南京楼市日均认购量在200套左右较为正常,而如果超过300套甚至冲上400套,就是市场过热的表现,这样的“癫狂”很难持久。他认为,今年6月到9月份买房人观望情绪浓重,导致市场缩量,而9月30日央行松绑限贷后,买房人情绪逆转,一下子

就冲了进来,这才导致交易异常放大。

南京房地产建设促进会秘书长张辉分析认为,10月份以来的热销,应当是政策驱动、土地拍出高价驱动的驱动所致,这几种驱动因素在制造出部分热销效应后,市场的抢购情绪不断发酵、传播,助推了更多的买房人入市。“这样的销量高峰不会持续太久,后市的销量应当会逐步走稳,但是在政策托底的背景下,今年第三季度的低迷预计在较长一段时间不会出现。”张辉建议说。

二手房回暖 挂牌一年的房 终于卖掉了!

快报讯(记者 马乐乐)挂牌了一年都鲜有人问津的房子居然卖掉了,这让市民陈先生备感惊喜。近来,不仅仅是新房市场交易火爆,低迷了有半年多的二手房市场也开始热闹起来。

据了解,陈先生的房子位于城东天地花园,是一间44平方米的单身套。去年10月份,他将房子以75万元的售价挂出,去年年底,眼看着房子一直没卖掉,陈先生决定降价,从74万变成73万,今年年初降到了70万,但依然没卖出去。“后来我对中介说,如果有人要买,可以在70万的基础上再让。”陈先生说,他之后就

就把钥匙交给了中介。今年春节后市场转冷,就在他对卖房已经有些绝望之时,前不久中介终于帮他找到了买家,前天这套房子以68万元的净得价成交。“中介告诉我,限贷政策变化之后,市场就好起来了,我那套房子最近有不少人去看房的。”陈先生说。

“我们在10月中旬的时候,完成的签约量已经相当于9月份一个月的。”我爱我家市场部总监胡娟娟介绍说,市场对限贷松绑的反响很热烈,这也在意料之中,同时数据显示10月份以来公司签约的房源中70%为三房,这也反映出改善型客户跑步入市。

写字楼促销 喊出3年分期付款

快报讯(记者 马乐乐)为卖房,开发商也是“拼”了。日前南京河西一家楼盘宣称,买房人现在买房就能享受最长36个月的分期,并且是按季度支付。长达3年的分期付款购房,大大刷新了南京楼市的新纪录。

这家楼盘名叫康缘科技广场,是写字楼性质,因此开发商定价只有1.4万元/平方米,远低于河西的写字楼价格。尽管如此,商业房源的激烈竞争,还是让开发商决定动用大力度的促销手段。开发商表示,现在买房可以享受36个月的分期付款政策,时间从2015年1月1日到2017年底,利率是基准利率。买房人可以以季度为单位付款,例如3月20日前支付第一季度的房款。“实质上就是我们帮买房人带利息地垫付房款。”开发商称,最近市场表现不错,他们也希望抓住这个窗口期多卖房。

“如果是我们大型房企,肯定不能这样做。”某央企开发商营销人士表示,一般大型房企对回款有严格的要求,现金的周转速度比定价更重要,而这种长达3年的垫付房款会拖累公司的利润。