

没房的可以买了?

曾喊“不降价”的楼盘也降了 楼市也过双十一

双十一临近,优惠打折成了热词,南京楼市优惠的声音也层出不穷。刚刚过去的10月份,南京楼市创下了认购1.26万套、成交7331套的今年新高,但库存量仍高达5.4万套。在11月预计上市量破万、开发商冲击年度任务等多重因素制约下,特价房、大幅优惠再次袭来。现代快报记者 威海芳

“不降价”盘推50套特价房 特价、优惠、低开遍地开花

最吸引眼球的是曾高喊“不降价”的楼盘。今年6月楼市转冷期,江宁某盘曾给出“率先完成半年销售目标”“真正的刚需谷底价”等10大理由发表“不降价宣言”,引来全城热议。如今维持了4个月的“不降价宣言”不攻自破,据了解,该盘11月1日推出了50套特价房,均价8188元/平米,比此前8600元/平米的均价便宜了400多元/平米。对于降价,该盘置业顾问解释“这些特价房楼层不是特别好”。

而麒麟新城的中海国际社区推出了双十一“6·1计划”,每套房优惠11111元,优惠力度不小。该盘营销经理黄敏表示:“这项优惠目前已启动,11月11日截止,折后价在12000元/平米;楼王的折后价在12600元/平米左右。”同时,金地湖城艺境、五矿崇文金城等楼盘也计划于“双十一”前后推出特价房。

此外,城东紫金东郡近期推出了一批66-95平方米小户型花园洋房,均价仅16000元/平米。据某业内人士透露,

为迅速回款,该盘以明显低于市场的价格推出100多套花园洋房,因为户型较小,总价在105-150万之间,所以销售情况不错。

房价到底是要涨还是要降? 业界建议年底前可考虑出手

面对多变的市场行情,不少购房者着实晕头转向,“一会儿说要收紧优惠,一会儿又有楼盘推大幅优惠、特价房,到底是要涨还是降?”

对此,同策咨询南京公司副总经理杨锐分析:“现在楼市有三种情况:已经或者接近完成年度销售任务的企业,开始收回一部分优惠,追求利润;而没有完成的则趁着年底开启最后一拨冲刺,给出了不少优惠促销;此外,不少纯新盘尤其是去年的地王项目,首开也会给出很大的优惠以保证去化率。”

杨锐认为,10月南京楼市的井喷式爆发,目前尚难以确定是否能够得以延续,不过从市场的走势来看,楼市最低迷的时期已经过去,同时又有大批在售优惠,有购房意向的购房者可以考虑出手。

买房的咋还退了?

南京楼市单月退房量创新高 开发商下禁退令

楼市回暖,月度退房数量也在递增。随着双限陆续解除,10月份南京退房57套,创下今年退房数量新高。和以往退房集中在大户型产品的特征相比,此轮退房“小高峰”中涉及的不少都是刚需户型的楼盘。而房价微跌、信贷困难则是催生退房现象的主要原因。现代快报记者 胡海强

原因1 刚需盘成为退房大军主力 少数购房者或因降价退房

南京市网上房地产数据显示,10月份南京共退房57套,创下今年退房数量新高。自6月份以来的5个月里,南京市一共有229套退房数量,比1-5月份的117套多出一半。6月份江北、江宁一共有26套退房,其中80-90㎡的中小刚需户型较为突出,到10月份57套退房中,江宁、江北退房数量上升至44套,均为中小刚需户型。

事实上,从南京市网上房地产公布

的6月份退房信息中不难看出,一些楼盘正在进行价格调整。位于城东的启迪·方洲在6月份有2套房源被退,面积均为82.32㎡/㎡,单价分别为13544.13元/㎡和13472.66元/㎡,与其目前13000元/㎡的价格相比略高;无独有偶,麒麟板块的银亿东城4套期房被退,这4套房都是面积在100㎡以下,单价在10300-10800元/㎡之间,而最新信息表明该盘销售报价只有8000多元/㎡。

原因2 银行惜贷依旧杀伤力巨大 购房者贷不了款无奈退房

真正因为房价跌了而导致的退房只是占了一小部分,现实情况是,退了房的购房者,多数和贷款有关。

上个月,江宁某大盘一下子出现8套退房,据其置业顾问介绍,退房原因均是购房者在贷款上出现了不同的问题,导致银行不放款;同样,河西苏宁滨江壹号出现的2套退房,也因业主无法支付房款而申请退房;也是因为银行审批严格,贷款难下,五矿九玺台的1套房无奈申请退房……此外,金地、中海、东

方置地等房企项目因购房者贷款困难的退房数量同样不在少数。至于信贷政策何时进一步放宽,有消息人士透露,民生银行出现了9折利率:“优质客户,且有合作的开发商或者楼盘,才可办理房贷业务,具体细则还未出台。”

对此,同策咨询研究部总监张宏伟认为,银行“惜贷”常态化还会长期持续,退房行为也会是常态化的表现,“房企应坚持跑量的高周转策略,通过尽快回笼资金减轻企业资金面的压力。”

应对 | 部分开发商为保全年业绩下“禁退令”

而在即将到来的敏感的年终大考面前,面对退房要求,个别开发商也玩出了不少新花样。

一个新手法是精装改毛坯。“南京有楼盘精装改毛坯后销售人员建议不少不能贷款的业主以装修的名义,通过银行或公积金取得几十万元的个人消费贷款充当房款。”一代理公司资深策划经理透露了精装改毛坯背后的另一隐情。另一个方法是未雨绸缪。在上半年整体市场的低迷和信贷政策紧缩之

时,南京不少项目让购房者先认购,然后再筹钱、筹资格的做法很普遍,“低首付、零首付”,在交付前付完尾款,把退房风险转移到明年甚至是后年。

一位知情人士告诉记者,有开发商内部就已明令传达,至少保证在年内不许出现退房的事件。“现在很少有开发商愿意退定金的,一般都会想办法让业主不要退房。”某项目销售总监告诉记者,为避免退房,补偿差价、补偿物业费、补偿各种礼券的动作也层出不穷。



对于大部分没有完成销售任务的房企,售楼处的优惠折扣还会保留 资料图片

《数》说楼市 久违了,7000套!

根据南京网上房地产统计,今年10月,南京商品房成交量最终定格在7805套,其中住宅成交7331套,环比大涨61%,成为迄今为止今年单月成交量最多的月份。自2014年以来,只有1月份南京商品住宅成交量达到了7065套的“7字头”高位。

“此轮反弹主要还是受到政策驱使,地方性限购解除,与央行松贷的双利

好。”南京网尚研究机构总经理李智表示,“双限取消后,买房人空涨预期加重,使原本观望的买房人提前入市,限购的取消也使得一批囤积已久的改善型客户得以入市。10月份成交数据的反弹,完全得益于政策刺激。”

买房人预期“加重”,另一方面开发商的预期也在“加重”。开发商也纷纷借助新政的落地,加大了推盘量。

据统计,包括两家纯新盘亚东观樾与紫金上品苑,天润城、大华锦绣华城、朗诗未来街区等多个楼盘加推,使得南京10月份有近8000套房源上市,相较于9月份5000套左右的推盘量高出一大截。然而买方高速的去化率,显然没能跟得上来势汹汹的新上市房源。截至11月3日,南京商品房库存再次攀升至了5.4万套。现代快报记者 马文煜

1-10月住宅成交量(单位:套)

1月	7065	6月	4399
2月	3588	7月	4527
3月	5022	8月	5903
4月	6176	9月	4561
5月	5040	10月	7331

数据来源于南京网上房地产