

用降价的方式打响年底“冲刺战”

转眼,2014年已近收尾。回望年初设定的年度销售指标,不少房企距离任务的完成还有不小差距。这也使得开发商频频使出降价或者“零首付”等促销手段,力求在年底前力挽狂澜。

实习生 张瑾 现代快报记者 杜磊 胡海强

降价盘频现 多盘单价直降2000元/平米

本周开盘的多家楼盘都作出了降价选择。位于麒麟板块的启迪方洲17日3期首次开盘,打出“10638元/㎡起”的绝杀价。据悉,该盘本次推出的朗园2号楼共计130套新房源,折后均价在11000元/平方米。相比之前13000元/㎡的均价,每平方米便宜了近2000元,也难怪该盘调侃“开起盘来自己都害怕”。而据置业顾问介绍,为了“年底回笼资金”,少量在一、二层的房源折后

价格更是低至9600元/㎡。

同样给出大幅价格优惠的还有保利中央公园,该盘同样在17日推13号楼中小户型135套房源,多重优惠下来,折后均价在15000元-15500元/㎡,相比上次开盘,单价也少了2000元/㎡。

另外一家位于江宁的楼盘则和二手房中介联动,先是推出了62套特价房源,面积都在116㎡左右。中介人员表示,为了抵工程款,这些房源总价也

比市场报价便宜了8万-20万元不等,对市场吸引力可观,“15天下来基本上都卖光了,但是后面开发商还会和我们合作推出新的特价房源。”无独有偶,位于珠江镇的华府国际也电话CALL客,置业顾问称现在在96㎡以及120㎡的户型,因为是工程抵款,价格非常便宜,但拒不在电话中透露价格,只表示“你来现场和我们经理谈谈,会比市面价低很多”。

零首付、改毛坯 年末置业门槛现降低趋势

除了降价以外,也有开发商采取降低首付门槛或者通过将精装房源改成毛坯房源的方式来降低置业门槛。

江北项目艾菲国际就推出了0首付的优惠活动。据该项目置业顾问介绍,购房人在缴纳5万元的定金后,只要在明年4月份把剩余首付交完即可,并且这项活动对公积金贷款和商业贷款均适用。项目现在还有1万抵2万的优惠,成交均价在10500元/㎡,“我们还有2个亿的目标没有完成,现

在也是在冲业绩。”该置业顾问表示。

而位于珠江镇的融侨观邸就表示计划在近期和网站合作推出“0首付”电商活动,针对即将推出的12号、13号楼有两种方案,一种是购房者交10万元的定金,一种是缴纳总房款1%的款项。但不管采用哪种方案,两种方案缴纳的款项都会算到3成的首付款里,并且开发商会垫付剩余的首付款,购房者不需要支付利息。“我们会对购房人进行考核,根据不同情况,首付款在1-3年内

补齐即可。”项目相关负责人表示。

记者同时发现,虽然融侨观邸此前一直推出的都是精装修房源,但即将加推的这12号和13号楼将以毛坯房交付,虽然均价13500元/㎡比此前精装房源14500元/㎡有所下调,但性价比却有所下降。“不管怎样,我们的置业门槛是降低了,年底公司还有2个亿的销售业绩,我们希望通过零首付这样的活动让购房人尽快签订合同。”置业顾问表示。

多盘任务重 年底前或现最佳购房时机

记者了解到,截至11月中旬,很多房企距离完成年初制定的销售任务还有不小的差距。

南京万科的相关负责人就坦言,目前公司还有9个多亿的指标有待完成,“现在主要就靠金域蓝湾,还有溧水的万科城项目,我们希望最好能在11月份或者12月份就推出这个项目,助力年度目标的完成。”

而上半年一直都没有新房源上市的苏宁环球则将销售任务都赌在了下半年,“从7月26日推新至今,我们已经销售了2000多套房源,成绩还算不错。

下面我们更是储备了800多套优质房源冲刺年底。”苏宁环球江北公司副总经理王越介绍称,威尼斯水城后期将推出的都是一线江景房源,“希望通过性价比的提升来提振四季度的销售。”他坦言,目前全年40个亿的销售任务只完成75%,“年底推完盘之后,我们预计完成9成的销售任务应该不成问题”。

另一方面,中海地产也表示将会配合年底冲刺推出一些优惠活动,“具体的节点和优惠力度还没确

定”,相关负责人表示年底前中海国际社区和中海万锦熙岸加在一起还会有600套房源的上市量,“我们今年50多个亿的销售任务现在已经完成了40多个亿,年底前肯定是要冲一把的。”她同时也建议购房人,年底前很多开发商都会冲刺全年任务,房价会出现一定的波动,对于购房人来说将是一个比较好的出手时机,“未来的房价应该会比较稳定”。而一部分业内资深开发商则认为明年的房价可能会出现上行趋势。

花絮

开发商提前锁定刚需“年终奖”

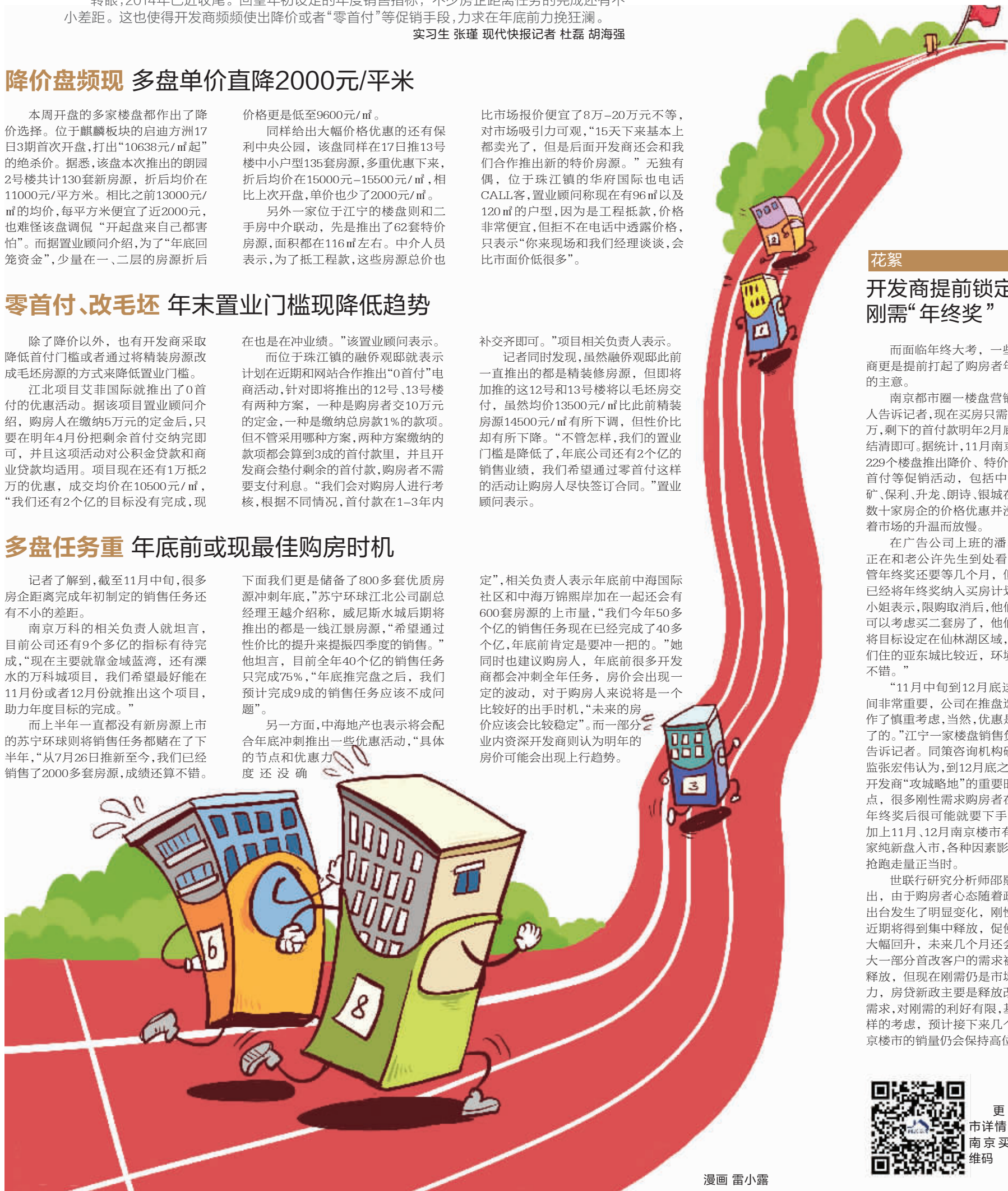
而面临年终大考,一些开发商更是提前打起了购房者年终奖的主意。

南京都市圈一楼盘营销负责人告诉记者,现在买房只需首付4万,剩下的首付款明年2月底之前结清即可。据统计,11月南京共计229个楼盘推出降价、特价房、低首付等促销活动,包括中海、五矿、保利、升龙、朗诗、银城在内的数十家房企的价格优惠并没有随着市场的升温而放慢。

在广告公司上班的潘小姐,正在和老公许先生到处看房,尽管年终奖还要等几个月,但两人已经将年终奖纳入买房计划。潘小姐表示,限购取消后,他们觉得可以考虑买二套房了,他们初步将目标设定在仙林湖区域,“离我们住的亚东城比较近,环境也不错。”

“11月中旬到12月底这段时间非常重要,公司在推盘选择上作了慎重考虑,当然,优惠是少不了。”江宁一家楼盘销售负责人告诉记者。同策咨询机构研究总监张宏伟认为,到12月底之前,是开发商“攻城略地”的重要时间节点,很多刚性需求购房者在拿了年终奖后很可能就要下手买房,加上11月、12月南京楼市有近30家纯新盘入市,各种因素影响下,抢跑走量正当时。

世联行研究分析师邵熙智指出,由于购房者心态随着政策的出台发生了明显变化,刚性需求近期将得到集中释放,促使销量大幅回升,未来几个月还会有很大一部分首改客户的需求被逐渐释放,但现在刚需仍是市场的主力,房贷新政主要是释放改善性需求,对刚需的利好有限,基于这样的考虑,预计接下来几个月南京楼市的销量仍会保持高位。



更多楼市详情,请扫南京买房二维码