

缓步推盘、低价快跑 开发商销售策略“新常态”？



在南京地产人的记忆中，一个中等体量的刚需盘一定要有一次盛大的开盘，即使不是首开，加推的盘量也不能少于百套。然而，在今天的南京楼市，爽约数月开盘的楼盘不在少数，首开也仅有百套左右；更夸张的是，推盘已开始以单元计算。在价格上，没有了高调的涨价，剩下的是平价快跑和快速周转。开发商们也开始以这种“新常态”的销售策略应对随时变化的南京楼市。以今年全力冲刺百亿的世茂为例，世茂旗下三盘的销售策略正是符合平价快跑和快速周转的“新常态”，保利、中海等央企也是如此，正是他们的存在，其板块内的整体价格相对平稳。现代快报记者 威海芳

旧常态 首开必定大开 动辄数百套

新常态 缓步推盘

没有了大幅开盘，剩下的是推迟开盘和缩减推量

在一位代理行老总看来，开发商新盘的“首开”就好比一场战役的首战，“打赢了，不仅能够壮大声势，树立起自身的地位；同时也能一鼓作气如虎，吸引更多人的关注，为后面的加推打开有利局面。”因此，在以往的南京楼市中，看重首开效果的开发商比比皆是。以中海为例，2013年12月1日，位于麒麟新城的中海国际社区首开推出了1365套房源，折后成交价在11000元-13000元/平米，最终当天所推房源全部售罄，单日就卖出了18亿元，坐实了区域标杆地位，该盘也成为了刚需置业“必看”的项目之一。

然而，随着2014年南京房地产市场的不景气，以往“大规模开盘”转眼成为昙花一现，推迟开盘、缩减推盘量却成为市场“新常态”。据调查，今年南京楼市患上开盘“拖延症”的楼盘不在少数，其中延迟推盘时间在一月以内的只算“轻度拖延症”，更有楼盘延迟开盘时间达2-3个月之久。仙林的某个楼盘堪称典型：该盘早在年中之际就传来上市预期的声音，并在8月份领取了近300套房源的销售许可证，但直到11月中旬才迎来首次开盘。不过，尽管蓄水期长达半年时间，但因为开盘延迟时间过长，不少客户已流失，实际到场的蓄水客户

仅有一半，最终仅售出不到100套房源。除了延迟开盘时间，新盘首开、老盘加推的货量也在急剧缩减。以江宁禄口的某个纯新盘为例，该盘11月初首次开盘时仅推出了87套房源。老盘加推、货量剧减的现象更加明显，仙林湖某盘8月初已领取销许，共计8栋楼660套房源，然而直到11月份尚有4栋楼未推出；位于河西南部的五矿崇文金城每次加推以“单元”为单位，在今年八九月，每次开盘都只拿出一栋楼中的一个单元出售，8月12日加推16套房源，一个月后也仅仅推30套房源。

据记者统计，在今年前10个月，新盘首开或老盘加推，单次推货量在300套以上的仅有35次，其中六合板块占据近半数。单次推货量最多的为天润城，7月26日推出1136套房源；其次为8月8日威尼斯水城推出的744套；此外，位于城南板桥的宋都南郡国际今年3次加推，每次推货量均在400套以上。在不少专家看来，开发商拖延开盘与小步加推，多是因为蓄客不足，或者是利润状况不理想。在此情况下，开发商多采用少量开盘或者低调出售方式。此外，预期销售盈利达不到理想状况，也是延迟开盘的重要因素。

旧常态 高调涨价、捂盘只为涨价

新常态 平价快跑

没有了高调涨价，剩下的是平价快跑和快速周转

继7月份南京房价创下5年多最大月跌幅后，10月份南京的新建商品房价迎来连续第5个月下跌。平价快跑、快速周转也成为了市场主题。以莱蒙水榭阳光为例，该盘8月首开时仅13680元/平米起售，折扣低于9折，开盘现场还有2万-3万元/套的优惠，堪称平价跑量的典型。

正在全面冲刺百亿大关的世茂也是平价快跑和快速周转的典型。其中，世茂外滩新城12月7日推出了672套超高层房源，与该盘今年6月底房价基本持平；海峡城目前在售房源折后均价21500元/平米，较之仅有500元/平米的微涨；此外，世茂君望墅在售价与年初相比，略有小幅上涨。

央企保利、中海紧随其后。今年6月，保利为了冲击年中业绩，发起“飓风行动”，不仅在优惠力度上有所加大，还加推了一成首付、0首付等手段促销，其中保利紫荆公馆仅首付25万起。保利罗兰春天、保利梧桐语在精装改毛坯之后，分别以14000元/平米、11000元/平米的“抽水机价”将板块的整体均价拉至谷底。在“海啸行动”中，中海国际社区二期高层房源11000元/平米起售，折后均价在11000元-12000元/平米，部分房源甚至比大半年前还要便宜。中粮鸿云、中南世纪雅苑等纯新盘首开

成交价均在11000元-13000元/平米；同一板块的银亿东城，在销售压力下更是将大部分房源的价格由11000元/平米降至“8字头”，并持续数月；此外，一街之隔的启迪方洲也在年底之际将房价调整至10638元/平米，整体均价降了2000元/平米。

不仅如此，就连“双十一”、“双十二”也成了开发商“优惠狂欢”的借口。其中，6月曾高喊“不降价”的禄口某盘在“双十一期间”推出了50套特价房，比此前的均价便宜了400多元/平米；中海国际社区推出了双十一“6·1计划”，每套房优惠111111元。“双十二”期间，五矿还玩起了“五折拍房”，18套房源全部五折起拍。除了网上拍卖，还有限时秒杀，富力尚悦居共提供了20套特价房，秒杀房源最高可优惠43万；金地湖城艺境5套房源优惠幅度从20万到24万元不等。

在业内人士看来，今年的楼市行情长期持续低迷状态，开发商不在价格与优惠上做文章，就只能“等死”。尽管楼市行情在10月、11月迎来爆发，市场整体向好，但由于上市量与库存量居高不下，且开发商面临年底冲击任务的需要，接下来“以价跑量”和“去库存”仍是南京楼市的主旋律。房价整体平稳，部分房源价格还有所下降，购房者已迎来出手的好时机。



21世纪百家湖1号： 180m²奢宽户型限量发售

不是每个180m²的房子都配有18万m²的度假MALL

占据稀缺地段是成就升值潜力的必要条件。21世纪百家湖1号位于南京南部新城的核心地段——百家湖板块。如今，21世纪地产作为百强企业，经过十年筑造，斥巨资打造的度假式商业旗舰——“太阳城”也已紧锣密鼓地进入到招商阶段，随着商业的雏形初具，21世纪百家湖1号业主私享18万m²SHOPPINGMALL，都市生活价值凸显，升值潜力无限。

圣诞狂欢·怎能错过

12月21日，21世纪百家湖1号将上演了一场名为“不夜之城·玩嗨圣诞”的拉斯维加斯赌城狂欢派对，它以圣诞祝福、博彩娱乐、有奖竞猜、火鸡大餐等多项精彩活动盛情款待新老客户，穿梭的圣诞老人、神态可爱的玩偶、欢笑跳跃的孩童、品尝美食与浅笑交谈的宾客、刺激的游戏与可爱的兔女郎……组成了21世纪特别的圣诞之夜。

21世纪百家湖1号限量推出珍稀平层大宅，坐享18万m²全国首创度假式旗舰商业，价值凸显，170-180m²奢宽户型不足百席；另有少量50-100m²户型全城告急现房发售，席位珍惜递减。

21世纪百家湖1号售楼处地址：江宁区天元中路229号（华润苏果旁）

品鉴专线：025-52121660



江宁新街口·百家湖核心

在整个南京主城的规划中，江宁区域的百家湖无疑是集交通、商业、高档住宅为一体的综合城区，同时21世纪百家湖1号地处双龙大道与天元路两大主干道经纬交错的中心地段，不

仅帷幄一城繁华处，更是拥享百家湖、牛首山河、外秦淮河一线湖景，将风光无限好的方山、翠屏山、将军山尽收眼底，以绝佳视野臻显主人贵胄气度，尽享城市之繁华与静谧。

旗舰商业·顶级SHOPPINGMALL

项目所在地段号称江宁“新街口”，商业配套之丰盛在江宁无与伦比。21世纪百家湖1号更是享有私家独家配备18万m²shopping mall，将家庭消费及亲子商业融入项目当中，商圈辐射全南京。聘请国际知名商业团队倾力打造，潮流名品、环球美食城、主题游乐园、五星级电影院、精品家居馆

等一站式配套即将启幕。不过转身间，不必驱车，一次足不出户的电梯运行，真正实现一站式的生活圈。另外，还配备了江宁区首座立体停车楼，各项功能体系化布局，堪称江宁之最！商业开业后，业主可以在家门口享受吃喝玩乐购全新“乐”生活。

地铁双站·无缝对接

21世纪百家湖1号是江宁乃至南京都鲜见的地铁双站楼盘，东离小龙湾站步行最近需3分钟，西离百家湖站

步行最近只需5分钟，周边多达14条公交线路停靠，四通八达，未来规划建设地铁数量将达到5条，出行极为便利。

全程名校·成长无忧

教育配套作为购房者考虑置业的一个重要因素，特别是优良的幼教资源更是购房者关心的重中之重。21世纪百家湖1号成功牵手百家湖幼儿园后又迎来新的利好，北京东路小学江宁分校选址项目附近。这样的利好不

禁再次赢得父母的心。从幼儿园到小学均是南京知名学校，无论是学校硬件设施还是师资力量均位居南京学校前列，作为服务21世纪百家湖1号的重要公共教育配套，它将成为孩子们成长的摇篮。