

“宜居南京生活展”传出信号:楼市转暖但开发商不急涨价 想留在南京的你,准备出手了吗?



“2015宜居南京生活展”中的置业馆为广大市民带来了众多优惠 本版摄影 现代快报记者 顾伟 赵杰 施向辉 徐洋

半年盘点

莱蒙馆 半年完成5亿任务量,位居区域销售榜首位

莱蒙水榭阳光今年销售目标高达15个亿,其中上半年已完成5个亿的任务量,下半年还有10个亿的任务需要完成,据悉,在整个雨花台区,水榭阳光位居销售套数排行榜的第一位。

莱蒙水榭阳光营销总监洪钟表示,下半年要推出10个亿的货量,销售上要奔着罄盘目标。目前项目还剩3栋小高层,1栋高层,总房源在500套左右,预计下半年会全部推出。

后市预判

主攻大户型营销 下半年楼市回暖上升

“纵观目前市场,再加上项

目剩余产品的特性,我们主要是针对大户型的促销去做一些活动和营销策略”,洪钟表示,上半年市场有所回暖,但主要表现在销售的量上,在销售价格上还没有体现。下半年,市场还会继续回暖,受股市现阶段状态的影响,一些资金会分流到楼市上来,下半年南京楼市将会保持二季度的走势,继续回暖上升。

现场花絮

同曦馆 携手村上隆版画展,两天登记数百组

作为本次生活展村上隆版画的冠名商,同曦地产把项目特质与艺术元素相结合,通过在展会中设置抽奖等活动,得到了丰盛的收获。据悉,展会两天,同曦吸引了数百组客户登记。

半年盘点

“特价优惠”助上半年顺利完成指标

谈及到具体项目上半年的销售情况,南京同曦集团营销总监杨红珍表示:“同曦阳光新城上半年完成了预期目标,总体来看上半年的3、4、5月份销售情况都还不错,造成这种局面的主要原因,还是楼盘自身给力的活动及特价优惠措施”,可见,项目销售情况的好坏,不仅要看政策大环境,项目自身的预判、价格等策略的调整也很重要。

具体到下半年的销售计

划,杨红珍表示,目前集团还没有给到具体的计划,但是下半年的整体推盘量是可以预知的,“下半年预计推出3栋楼,总体有300套左右的货量,具体的目标要看工期和拆迁情况”。据该项目置业顾问透露,项目下半年将开3、4、5栋楼,不过这3栋楼户型产品规划都被改过,现在都还没定下来。

谈及下半年,杨红珍表示:“同曦阳光新城下半年需主力消化刚需产品。”

现场花絮

宏图馆 “看过你们盘,但就是买不到”

宏图地产此次携宏图上水庭院、宏图上水云锦两大项目亮相“2015宜居南京生活展”上,但在其在宏图地产的展位旁,仅看到两位姑娘。

“我们绝大多数销售员都在忙着帮客户集中签约,根本抽不出身来”。端午节前,位于河西兴隆大街地铁站旁的宏图上水云锦推出了132套房源,不足3个小时便宣告售罄,让数百名客户无

功而返。“很多看展会的客户都跑过来跟我们打招呼,说‘我看过了你们的楼盘,位置、户型都挺好,但就是买不到’。”

半年盘点

持续热销促其销售指标直指20亿

今年年初,宏图地产设立的全年度销售任务指标为10亿元,宏图高科地产营销部相关负责人表示,因为宏图上水云锦的热销,年度任务目标有所上调。宏图上水云锦的两次热销,加上宏图上水庭院在售

的别墅部分,已经完成了年初设定的目标。

对于下半年的目标,宏图地产副总裁兼南京公司总经理凌翔表示:“宏图上水云锦的下一次加推,可能要等到9月份。”此外,据他透露,宏图地产在南京还将有全新的养老综合体上市。虽然新的年度指标还未明确,但据记者了解,宏图上水云锦9月份加推可能也是数亿的货值,加上宏图上水庭院十几套1亿多货值的别墅,宏图地产今年有望完成20个亿。

现场花絮

中天馆 半天来访量相当售楼处周末一天来访量

“买中天的房子,就是看中了周边的学校,这样我女儿从幼儿园到大学。”中天铭廷的展位现场,戴女士翻看着户型图笑着说。除了教育配套,戴女士对项目周边的其它配套设施也较满意,“这个楼盘离

地铁也不是特别远,而且95m²的三房很实用。”

现场置业顾问介绍,虽然展会两天大雨不断,但是28日上午的来访量便可与平时售楼处周末一整天的来访量相当。

后市预判

库存较大,以价换量仍是主流

记者了解到,中天铭廷目

前在售3、4号楼,主打户型为95m²的2+1房和125m²的3+1房,超高附赠,均价接近18000元/m²。“南京楼市发展还是比较健康的,但库存压力依然很大。”中天铭廷一负责人表示,除了河西等关注度较高的热门版块,以及少数稀缺性较强的产品,价格略有调升外,从整个南京市场来看,以价换量仍是主

现场花絮

高科馆 到访客户全程一对一接待

高科荣境在“2015宜居南京生活展”的亮相颇显低调,现场的工作人员告诉记者:“我们一向很低调,这跟我们的产品很像,酒香不怕巷子深。”在高科的展区,每一组客户都有置业顾问一对一接待。在记者采访时,一位王女

士过来询问是否快排到她咨询了,一问才知,原来为了不耽误客户感受宜居南京生活的其他精彩,现场工作人员会登记来访客户的联系方式,先让客户去其他地方逛逛,一组咨询快结束时,再电话通知下一组客户。记者询问工作人员不怕客户被其他家吸走吗?工作人员笑说,多比较才知道哪家最适合自己。

现场花絮

金地馆 展会登记80多组客户,2组直接到售楼处

“展会现场我们登记了80多组客户,其中有2组客户到访售楼处”,对于首次参展的效果,相关负责人表示比较满意。据她透露,上半年,金地主要在售的项目就是位于仙林湖的湖城艺境项目,“目前客户年龄主要集中于36—45岁之间,周边人群下定的比例比较高,多是大学老师、徐庄软件园的职工以及公务员等”。

半年盘点

上半年已签约11个亿 三盘抢滩下半年

据她透露,目前南京金地上半年的签约金额已经达到11个亿,“上半年湖城艺境推出了2栋洋房以及1栋高层,一期的房源已经基本清盘。”下半年金地将推出3个项目,其中金地湖城艺境将以每月推出一栋房源的速度交替推出洋房和高层产品,另外金地格林格林以及浅山艺境两个江北纯新盘也预计在9、10月份左右首次开盘。

现场花絮

佳源馆 难遇稀缺地段 客户从展会转战售楼处

“小高层、价格适中、环境不错,现在城东紫金山周边在售的楼盘真不多,看了一圈,紫金华府整体比较符合我们买房的标准。”一对年轻夫妇告诉记者。紫金华府的置业顾问表示,这两天在展会上对紫金华府项目购买意向强烈的客户有很多,上周六下午大雨天,还有3组客户要求去售楼处现场看房。“确实城东片区在售楼盘很少,紫金华府也算是老城东区域内的谷

底价项目,很受购房者欢迎。”置业顾问强调。

半年盘点

半年销售额超10亿,下半年每月均推新

佳源集团南京紫金华府营销总监葛强表示,截止到6月最后一天,紫金华府其实已经完成成交金额10.5亿元,全年销售目标为25亿元,从认购金额上算已经完成一半任务。下半年紫金华府计划每月都会有新房源加推,除了小高层房源外,还会新推出面积在180—220平米的联排别墅新品。

延续上半年趋势,量价继续走稳

高淳馆

相比溧水来说,高淳虽然离南京主城区更远,但由于其和安徽接壤,加上高淳城市宣传力度大,高淳的主城地区均价达到了9000元/平米,整体均价在5800元/平米。高淳房产局产权科胡巧龙副科长告诉记者,高淳下半年楼市将会维持上半年走势,就是价格和成交量都相当平稳,不会出现大幅上涨的情况,成交预计跟往年差不多,大概会再到4000多套左右。

高淳由于目前自然资源和配套设施都在完善起来,吸引了不少外来购房者,来

自安徽和南京,虽然占到总体比例不大,但今年也在不断增长中。记者了解到,除了住宅外,目前高淳商业地产项目吸引了众多投资者,其中中航和中宏开发的商业综合体,未来将会成为高淳的中心商业区。中宏万家策划经理李明敏表示,高淳需要这样大型的商业综合体来满足城市改造诉求,投资前景也很大,目前中宏万家商铺上市将在今年年底,对上市后溢价大家都很有信心。

此外,高淳目前别墅项目很少,但是这些别墅项目都围绕固城湖,由于其天然资源,下半年有比较好的升值空间。

受益轻轨通车,溧水房价上涨可期

溧水馆

去年溧水划区后,该区的房价虽然出现了一定涨幅,但从今年初开始,溧水的房价一直没怎么动,似乎失去了上涨的动力,主城区目前成交价维持6000多元/平米,面对这样情况,有开发商乐观,也有开发商表示着急。

南京溧水安居经济住房开发公司是当地一家房企,在其负责人看来,溧水需要尽快在规划上和城市宣传上加大力度。“溧水现在的房价比高淳还低,应该说是南京的房价盆地,但为何不能吸引南京人来购房,政府方面怎么打开这个僵局,我们开发商都拭目以待”。

溧水由于遵循了就近安置,使得城郊大量人口流入城区,城区配套比较完善,又靠近学区。加上安置房上市交易有限,导致了本身溧水自身房市交易活跃度

低,因为本地人不会去买新开发区域的房产,这让溧水楼市过分依赖外部购房者加入。

南京溧水亚东置业的李志宏副总经理告诉记者,目前虽然大家对溧水房价出现的上涨乏力表示很着急,但随着轻轨通车,溧水房价上涨空间应该可以参照现在的江北,加上自身自然条件比较优越,众房企也是看好溧水。目前,亚东、中南、万科都完成对溧水的布局。李志宏告诉记者,溧水离江宁就十多分钟,但购房就可以省下100多万元,相信未来吸引力会爆发。

金楼市互动方式

热线: 84783461



扫一扫
拿好礼