



面对史上最严广告法,开发商是这么做的……

某公司内部会议

广告公司老总: 新广告法颁布了,大家有什么想法?

设计师小张: 我已经给客户们的楼盘,都重新设计广告样式,完美地避开了新广告法,您要不要先看看?

广告公司老总: 这事先不急,晚上大家一起把咱家山东路上的户外广告全扒了吧,我给大家配几个工人!

设计师小张: 老板,我是咱公司的首席设计师哎,扒广告这种事,也要找我么?

某开发商老总: 呵呵,公司的王总、张总、刘总他们上午刚扒完新街口地铁站的。我待会还要带儿子媳妇去沪宁高速扒。

设计师小张: ……

某开发商老总: 要是咱们以前做的广告明天还在大街上摆着,公司就要被罚款破产。

设计师小张: 明白了,一会叫上我爸一块去扒。

编辑部解读

9月1日,新《广告法》开始施行,这也是《广告法》实施20年来的首次修订。新版《广告法》中,专门针对房地产广告作出了规定,要求“房地产广告,房源信息应当真实,面积应当表明为建筑面积或者套内建筑面积”,而以往房地产广告中常见的“买房送老婆”、“购房送学位”、“5年稳定回报50%”、“5分钟到主城”等广告词均将有可能涉嫌“违法”。国庆过去,距离新广告法颁布已逾一个月,南京的开发商们变“规矩”了吗?事实上,地产文案们早就开始拼脑力、拼创意,这一过程中又有哪些好玩的事呢? 现代快报记者 胡海强

开发商纷纷玩起了“文字游戏”

新版《广告法》还未实施之前,被调侃得最多的当属地产文案从业者,什么“地产文案已将简历准备好了”、“文案狗已哭晕在厕所”、“目测又要加班累成狗”等微信文稿已铺天盖地。

就在新版《广告法》正式实施的第一天,地产文案们并没有闲下来,一轮文案创意的大比拼开始了,“交通好到违反广告法”、“首付低到违反广告法”、“产品好到违反广告法”、“价格优惠到不能说”、“服务好到没朋友”……这是9月1日某些楼盘推出的典型广告语。

相较于过去的说法,这些广告语真的是脑洞大开,文案们起劲地在广告中玩起了“文字魔方”:绿地之窗项目霸气侧漏地打出了“新广告法前面不改色”、“交通就在南站旁”、“房企就是五百强”的底气十足的广告语;龙湖·金街1899打出了“不要问我收益有多少”、“新广告法不让讲”、“讲出来,太!吓!人!了!”的广告语,看上去很巧妙;大发·融悦的广告语乍一看很美,一句“漂亮得不像实力派”,非常文艺,但接下来什么“教育配套没话说”、“交通快到没朋友”几句略显“大众化”;而这样的文字游戏,还有很多。

对对诗打打嘴仗也能把广告做了

光玩玩文字游戏还不够,还有什么高端打法吗?城北的两家开发商给其他的开发商做了个榜样,一个项目是朗诗保利城北项目“蔚蓝”,一个项目是恒大地产城北项目恒大翡翠华庭,两大项目文案隔空喊话,打嘴仗之余,不忘来一场你来我往的“诗情画意”。

首先是朗诗一方打出了“蔚蓝起兮云飞扬,城北粉黛无颜色”的广告语,在“蔚蓝起兮云飞扬”后用小一号的字体打出“城北粉黛无颜色”的对比语,叫板恒大翡翠华庭,恒大立即以暗藏玄机的诗句回应,“自古翡翠皆耀世,朗朗北国黯失色”,“朗”和“失”意指朗诗。

紧接着,第二轮对决上演,这一轮朗诗依旧以蓝色为底图,以西汉李延年的《佳人曲》暗喻自己一房难求,一世经典,恒大这轮的出街广告则以一首“恒念山海北国乡,大境运筹阅朗朗。翡丽六朝烟黛色,翠亭微风拂清扬”的藏头诗,道出“大境运筹阅朗朗”的气势。相比于之前板块楼盘之间赤裸裸的竞争,新版《广告法》的实行,可以说是让楼盘之间的竞争不再说价格、户型、景观那样针锋相对,用文艺的方式打打嘴仗,反而起到了意想不到的宣传效果,对对诗就把广告做了。

营业税“五改二” 二手房成交量 第二次超过新房

编辑部解读

自今年3月31日起,个人住房转让营业税政策调整。其中,个人转卖已购普通住房,免征营业税的期限由目前的购房超过5年(含5年)下调为超过2年(含2年)。这意味着,一大批购买年限超过2年的住房都将能够免除高达5.6%的营业税。一时间,南京的二手房市场“量价齐升”。而截止到目前发稿之日,今年以来全市二手房成交达6.4万多套,新房成交5.2万多套,这是继2013年,二手房成交量第二次超过新房。

现代快报记者 杜磊

新政后,200万房可免11.2万

3月30日,财政部、国家税务总局联合发布消息,经国务院批准,将从2015年3月31日起调整个人住房转让营业税政策,其中个人转卖已购普通住房,免征营业税的期限由目前的购房超过5年(含5年)下调为超过2年(含2年)。

按照新政,个人将购买不足2年的住房对外销售的,全额征收营业税;个人将购买2年以上(含2年)的非普通住房对外销售的,按照其销售收入减去购买房屋的价款后的差额征收营业税;个人将购买2年以上(含2年)的普通住房对外销售的,免征营业税。

对于买普通住房已经超过2年的房主来说,这将是一大利好。以一套总价200万元的普通二手房源为例,按照营业税5.6%的税率计算,则满足购房2年的期限后,就可以免去高达11.2万元的营业税。

挂牌和成交量激增,房主提高挂牌价

而这样的政策利好,也使得二手房市场在一夜之间火了起来。根据网上房地产统计数据显示,新政出台的第二天,挂牌量就增加了3000多套。随后一路上涨,4月份挂牌量达到了17634套,5月份则增至21882套。与此同时,成交量也在迅速攀升,5月份南京二手房成交7539套,与4月6741套相比上涨798套,环比涨幅11.83%,同比上涨46.9%。而7539套的成交量更是创下了二手房交易近22个月以来的新高。

“我这边就有卖家之前挂牌价是300多万,营业税‘五改二’后,他就把价格又抬了8万去上”,有二手房中介坦言,不少此前不满5年的二手房现在都搭上了“五改二”政策的快车,由于不用交5.6%的营业税,卖家都将房价上调。从数据来看,5月份,南京二手房住宅周挂牌均价16913元/平方米,环比上升1.69%,每平方米上升281元。

改善需求加速释放,新房意外受益

一位负责河西以及龙江区域的二手房中介告诉记者,“五改二”政策的出台对二手房市场有着明显的刺激,尤其是改善型需求被提前释放,大户型、高价房的销售提升明显。“120-144㎡的户型在新政出台后卖得最好”。

与此同时,虽然“五改二”政策出台后,不少原本未满足五年的二手房源享受到了政策利好,但对于卖房人的临时抬价,也有很多购房者并不认账,“尤其是河西板块,因为也有不少新房上市,有不少购房者就会转买期房”,这位负责人告诉记者。

也有业内人士认为,虽然二套房政策的调整在一定程度上会加速改善客户的出手,引起市场的回暖,但购房者对于新政不应过度解读,还是要理性购房。

执行了18个月, “9050”政策正式告别

编辑部解读

今年8月21日,市规划局官方微博“@南京规划”透露了南京住宅套型比例取消限制的消息,“据今年国土部、住建部下发《关于优化2015年住房及用地供应结构促进房地产市场平稳健康发展的通知》,南京市相应调整商品住房供应套型比例政策。今后新出让居住用地将不再限定住宅套型比例,对于已出让在建商品住房,在不改变用地性质和容积率等必要规划条件下,允许适当调整套型比例。”

9月中旬,市规划局正式公布了“9050政策”的取消及操作细则,发布了《关于调整商品住房套型比例有关规划要求的通知》,通知中指出,今后南京新出让的住宅地块,规划条件中都将不再限定住宅套型的比例,通知称,开发商如果需要调整套型比例,应在申报规划设计方案审批时提出书面申请。至此,存在了18个月的“9050政策”正式退出南京地产圈的舞台。

“9050政策”曾被视为保“刚需”

“9050政策”,是针对土地出让模式的调整政策,2014年2月21日,南京市国土局正式发布了《关于土地出让模式调整的说明》,其中一条政策规定“在商品房用地出让时,明确90平方米以下商品住房占全部商品住房的比例不得小于50%”。

“9050政策”出台之前,楼市处于强势反弹期,房价不断攀高,地价走高,地王频出,据悉,2013年全市房价涨幅达15%,城

南板块、江宁板块涨幅均超过16%,河西板块和仙林板块涨幅均超15%。对于“9050政策”的出台,业内多认为是为了从土地的供应端,强制性增加小户型供应量,维护刚需权利,缓解当时市场上突出的中小户型供应紧张的问题,从而稳定房价。

18个月里出现了这些“奇观”

随着“9050政策”的出台,一批此前罕见的楼市“奇观”开始出现。

现象一、“9050政策”出台的一年多,南京开发商一夜之间都成了“面积小偷”,并制造了各种超级户型王,73平三房、87平三房两卫、88平四房……与此同时,购房者看房时发现,说好的客厅阳台,变成了客厅的一部分,说好的主卧阳台,不小心变成了小四房。

现象二、据相关统计,政策实施的一年多,有66幅地块有“9050”政策限制,遍及全市各大板块。

现象三、“9050”政策带来小户型供应的井喷,却导致了大户型的热销,据南京克而瑞房价点评网数据,7、8、9三个月,江北120平方米以上户型的供应量仅为1334套,成交量却达2310套,受供求关系影响,大户型的定价也比小户型要高很多。

现代快报记者 田倩

