



三年涨了200元/m²,投资者直喊“伤不起” 房价难涨,“仙林东”板块还值得投资么?

从去年以来,仙林湖板块无论是房价还是地价,都一路高歌猛进。去年11月,新城和高科分别以高价拿下两幅地王,今年1月,被誉为仙林湖价格谷底的万达茂,住宅开盘均价也直逼1.9万元/m²。然而据记者近期走访,与仙林湖仅一条九乡河之隔的仙林东板块(即句容宝华),其房价这两年却几乎没怎么动过,与仙林湖反差明显。甚至有的投资客在买房两年内,就不惜贴钱卖房,以求解套。

现代快报记者 马文煜 文/摄



仙林东购房者,很多都是南京投资客

记者调查

购房者50%都为投资 买了两年出手倒贴2万

“2013年7月在这买了一套房子,当时均价7600元/m²,最近新房源又上市了,折后7800元/m²,三年就涨了200块。不光如此,现在买房开发商还送好几万的电器,折算下来,我还亏了几万”,仙林东一小区业主刘先生告诉记者。

而业主吴女士上个月将自己两年前买的仙林东的房子卖掉,“前年买了一套小户型,总价40万,当时开发商说这里是离南京最近的都市圈,未来还有可能被划入

南京,投资稳赚。结果现在房价根本涨不上去。后来还是先花了10万块装修,然后卖了48万,亏了2万”。仙林东一家二手房中介门店的负责人透露,在仙林东买房90%以上都是南京人,而其中一半以上都是投资客,但基本上没有赚到钱。

“你看对面这个小区,交付快四年了,入住率还不到40%,大部分人坐等涨价。但这里新房不断入市,加上投资客也急于脱手解套,不少待售房源价格比新房还便宜”。

新房均价6000~7000元/m² 几乎两三年没动

记者发现,目前该区域的房价基本都在6000~7000元/m²,且这两年价格几乎都没怎么变过。例如目前在售的泰达青筑,据365淘房统计,其2013年9月首次开盘房源均价为7200元/m²左右,而今年1月刚加推的33号楼房源,其均价也停留在7200元/m²的水平。天正理想城2013年首次开盘房源均价大约在6500元/m²,而这一价格直到今年1月份8、9、10号楼加推,也没有变。京东紫晶2013年开盘房源均价6100元/m²,今年一月在售房源均价不过才6000元/m²。

“仙林东在2012、2013年早期开发楼盘的价格,都已经在6500元/m²往上了,后来虽然也涨过,但都是小几百地涨,有时遇上一些促销,价格反而还降了。大部分都在六七千元/m²徘徊。”仙林东一楼盘销售负责人告诉记者。

记者做了一个假设,如果2013年在仙林湖以13000元/m²的均价买一套80m²的房子,现如今二手房均价已涨到了18000元/m²以上,房子可升值近40万。但如果2013年在仙林东购买一套6500元/m²的房子,目前几乎只能原价售出。

难涨原因

外因:南京限购令取消,新板块不断崛起 内因:配套不足,竞争激烈,缺少“领头羊”

为何仙林东近两年房价难涨,仙林东一家开发商营销负责人告诉记者,从外部环境来看,2014年南京取消限购,对都市圈楼盘造成了很大影响。

“2014全年我们卖了1000多套房,90%以上都是南京客群。但项目在2015年销量跌了接近4成,南京客群的购买力大大下降,都是受限购取消的影响”。该负责人还告诉记者,仙林东每年的总销套数也就固定在5000~6000套,但随着该板块新晋房企的不断增多,客源被稀释,各家楼盘竞争激烈,也是导致价格难涨的重要原因。

“另一方面,南京新兴板块不断崛起,例如麒麟、板桥、江北高新区,他们的价格很有优势,比如板桥现在卖1.2万元/m²,我们卖7000元/m²,对于刚需客群来说,多5000元/m²就可以留在南京,而不是句容,这是一个质的差别,一定程度上也流失了很多客群”。

一家品牌房企的营销总监表示,还有一部分原因在于都市圈楼盘的硬伤——配套缺失。虽然在地域上,仙林东是最接近南京主城的都市圈板块,但由于该区域品牌房企较少,缺乏标杆性项目带动板块升值,导致仙林东很难提档升级。

专家建议

仙林东仍有一定投资性 投资都市圈房产 应“趋近避大”

南京林业大学社会学系主任孟祥远表示,近年来,不光是仙林东板块,南京绝大部分都市圈楼盘价格几乎都没涨过,“之前南京执行限购政策,引导了一波投资客资金进入都市圈楼盘,推高了都市圈热度。后来限购取消,主力投资客热情又再次回到南京,都市圈投资链断供,从而造成了现在的局面”。

那么现如今的仙林东板块,还有投资价值么?孟祥远表示,投资都市圈房产,还是优先考虑距离主城较近的板块,且要具有良好的比价优势,同时要留意该板块的供应量,如果区域内楼盘过大过多,还是应当尽量谨慎。

“升值慢、自住价值不高,未来出手难,是南京都市圈楼盘的普遍特性。但仙林东板块与仙林接壤,与仙林比价优势明显。特别是对于工作在仙林的人群来说,仙林东是较具性价比的置业选择,所以该板块今后仍有一定投资属性。但同时,仙林东板块的供应量也较大,投资者应当根据自身实际情况,选择合适的物业类型,谨慎投资。”孟祥远分析表示。



如果您在买房、置业等方面遇到任何问题,欢迎直接向我们的“南京买房”微信后台留言。

您还可以拨打热线:
84783461

买房返红包、定房送返点、一万抵N万……如今,包括二手房中介、渠道和拓客公司、房地产网站等在内的房地产分销平台越来越多,其给出的各项优惠也常常让买房人眼花缭乱。而等到房子真买了,买房人却发现想拿优惠还要不少的“前提条件”。

现代快报记者 赵雪

买房就有楼盘分销公司 送5000元现金,真有这好事?



某平台红包领取及使用流程 网络截图

读者投诉

买房后,说好的 5000元返现红包没了

“看房的时候说能返5000块钱红包,定了房又说合作结束没有红包了。”日前,顾女士向记者投诉说,去年9月下旬自己通过某房地产网站购买了宋都南郡国际一套房子,定房后之前说好的5000元红包却不肯给了。

对此,该网站的工作人员回应说,享受红包返现必须要进行现场认证并在规定日期内签约才行,去年9月2日他们就终止了跟宋都的合作,工作人员撤场,红包活动也随之取消,“顾女士定房的日期是在合作结束之后,尽管后来多次与公司协调,依然没有为顾女士争取到这笔返现红包。”

随后,记者登录了顾女士购房的某房地产网站后发现,现在仍有多家楼盘在该平台进行红包返现活动。根据网站上标注的红包使用规则,购房人需先在该平台上领取意向楼盘的线上红包,并到售楼处找平台工作人员核验是否符合享受红包的资格,这两个步骤完成后线上红包领取才算真正成功。成功领取红包的购房者在规定日期内完成签约后平台将会返还与红包价值相等的现金到购房人的平台账户,购房人可绑定银行卡进行提现。

记者调查

优惠“泡汤”多因开发商未结算佣金

事实上,记者调查后发现,顾女士的情况并不是个案,通过包括该房地产网站在内的各类房地产分销平台买房的市民,不少都遇到过优惠“泡汤”

的情况。去年11月,《金楼市》也曾报道过类似案例。

为何这些销售平台承诺的优惠无法兑现?一家分销机构的负责人告诉记者,额外优惠是平台吸引客户的营销手段,实质上都是将开发商所给佣金分一部分给客户。“优惠不能兑现大都是因为开发商未结算佣金、客户没有划定为该平台成交客户或者双方取消合作等,中介拿不到佣金优惠自然也就给不了客户。另外,对于返现优惠,各平台都会有限制条件,购房人想拿到优惠,必须得符合全部条件。”该负责人表示。

据该负责人介绍,为了防止风险,大部分第三方平台在给购房者的书面承诺中加上“开发商结清佣金”等前提条件或者对签约、到访等时间做严格限制,而还有一部分平台并不给任何书面承诺,全凭口头说辞。

律师提醒

购房人应留存证据 并签订书面协议

对此,江苏天溢律师事务所马泰宁律师表示,对于网站注明或者书面协议中标出的前提条件购房者都有注意义务,从法律上来讲,如果条件不符合确实拿不到优惠。

而对于各类分销平台列出的复杂条件,马泰宁律师提醒,购房者在决定通过某平台购房前应仔细阅读每一条前提,有疑问的条款可以要求平台进行解释,平台有告知购房者的义务。“如果是在线申请优惠的,购房者可以将各项条件和自己的操作进行截图,以免后期发生纠纷时没有证据。另外,口头承诺的优惠并不可信,为防止被“骗”,买房人可要求与中介签订书面协议。”马泰宁说。