上次开盘不够卖 这次开盘求人买 南京房价真的松动了!

北京 成交惨淡
上海 神话破灭
广州 优惠多多
深圳 一降再降
南京 ?

如今,全国几大主要城市房价齐掉头,第二套房贷新政细则又赶在上周出台……在这种情况下,南京房价怎么走?

记者了解到,在刚刚过去的双休日,南京近10家楼盘扎堆开盘。但就在一周之间,南京楼市的风向已经从一开始的少数人看空,变成了多数人觉得未来房价走势“不确定”。与这种观点相对应的是,目前,南京各区域的房价都已经出现了不同程度的下降。

采访中,专家们一致表示:南京房价松动已成事实。

本版撰文
快报记者 尹晓波 孙洁

江宁 当初房号3万 如今到场就买

“我早在11月10日就去登记过了,怎么没通知我排队拿号呢?”市民马先生看中了江宁天元中路上的武夷绿洲楼盘,12月11日开发商正式开盘,在第一时间内他并没有得到消息。11日下午4点多,得知消息后,他抱着试试看的心理去排队。结果到现场一看,开发商总共推出了17幢房子,半个小时后,他竟然还选到了自己满意的房子。

马先生说,自己买的房子面积是86.23平方米,5楼,房价5399元/m²,“觉得还行,没有想象中那么贵,可以接受”,之所以这么说,是因为马先生看到江宁的一些二手房挂牌的价格都在七八千元一个平方米了。昨天中午,南京网上房地产显示的数据是:武夷绿洲当月住宅均价为5120元/m²,可售套数还有92套。

同样,在12月11日开盘的江宁楼盘还有天地新城,当天开盘的住宅套数是90多套。当天下午5时许,该售楼处反馈的信息是“还有四五套110平方米左右的房源,价格在5500~5600元/m²之间”。17日,售楼处表示,开盘的房子基本卖光,只有一套多层6楼的三室两厅带阁楼的住宅没卖掉,虽然面积有160多平方米,但单价比较便宜,只有4528元/m²。

12月12日,位于江宁区秣陵街道的康博花园也正式开盘,推出2幢四种户型,共284套房子。昨天下午,网上房地产数据显示可售套数还有208套。不过,售楼处表示,因为数据传输较慢,可售的套数没有这么多了,只有100多套,并且65m²和73m²两种户型已经销售完了,只有44m²,59m²的两种户型。虽然是小户型的公寓,康博花园的开发商却表示:目前销售均价是4830元/m²,对一次性付款的客户可以有97折的优惠。

有业内人士表示,上半年的江宁楼市是“一房难求”,左邻右里楼盘甚至在2小时内涨价1200元/m²,一些楼盘只得在半夜悄悄开盘。今年10月、11月份,江宁一些楼盘还出现了“楼盘未开盘房号先叫卖”的情况,尤其是武夷绿洲和天地新城这两个楼盘,当时排在前60位的一个房号,费用都在3万~5万元。

“现在不用房号也能买到房子了”。开心的购房人告诉记者。显然,仅仅一个来月,江宁楼市的风向就转了,如今降温的迹象很明显。

河西 当初房价奔万 如今最低95折以下

12月16日,南京河西新城号称“双地铁”楼盘的宋都美域开盘,推出147套房源。虽然有230多名客户有购房意向,但当天房源并没有一抢而空。截止到昨天17点,网上房地产显示该楼盘还有20套可售房源。售楼处工作人员说,他们的房屋均价在8800~8900元/m²,120平方米以上的套型现在还有不少,客户一次性付款可以打98折,贷款没有任何折扣。

同样在河西,12月10日开盘的融侨中央花园,总共推出了52套住宅。11日记者咨询时,售楼处表示还有5套房源,是98平方米的户型,2楼、3楼的价格在9200~9300元/m²,一次性付款打97折、纯商业贷款可以打98折。

据了解,河西新开盘的楼盘打折已经是普遍的现象。

位于河西应天大街上的弘瑞广场第七大道在推出二期精装修房源时,均价在10500元/m²。买房人在12月6日至9日期间购房,如果首付比例在30%~50%之间,可以享受96折的优惠,并且每平方米再降价80元;如果首付达到50%以上,在享受96折优惠的同时,每平方米再降价120元。在12月10日~17日,该楼盘买房人依然可以打到96折;而从18日开始折扣缩小到98折。尽管如此,售楼处人员表示,目前可售的房源还有60多套。

同样,上周双休开盘的银河湾福园最高折扣居然是在原有折扣上还可再打95折。

就此,有业内人士表示,在10月份之前,很多人还在猜测河西房价要“破万”。当时买一套房子别说打折,能买到就不错了。而进入12月份之后,单价“破万”没有实现,反而是打折成风。以河西一套100平方米的房子来计算,9000元/m²的价格,总价90万元打97折,一套房子就便宜了2.7万元,“以前想都不要想,二手房单价都在1.2万元/m²以上”。

记者了解到,河西的楼盘频频赶在年底打折销售,一方面是开发商出于回笼资金“落袋为安”的需要,而另一方面显然也是南京楼市趋冷的一个信号。

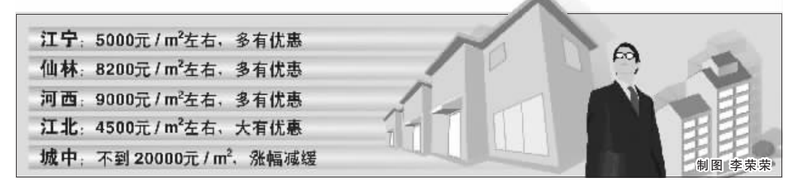
江北 当初每平米5000 如今跌回4500左右

如果说,仙林公寓楼盘少还有可能在8200~8500元/m²价位撑住的话,江北楼盘可就没有这么幸运了。

和仙林一样,同样是因为一年之内价格上涨过快,江北房价如今出现了南京最大幅度的回调。这还不算,真正的“杀手”还在后面——据说,江北明年的上市量“让很多开发商想到都头皮发麻”!

那么,目前江北楼市的行情究竟怎么样?记者拨通了旭日上城营销负责人的电话。他毫不掩饰江北房子难卖的程度:一天只有10来组的来访量;旭日上城12月1日一口气推出了700套房子,到现在也就卖了100多套;楼盘报价是5000元/m²出头,而打折后实际价格大约在4600~4700元/m²……记者了解到,就是该楼盘,曾经在今年年初时多次上演买房人连夜排队抢购的盛况!

房子难卖的还不止这一家。明发滨江新城网上显示认购的有136套,“可售”的房源多达1391套。而更早的,天润城11月中旬就已经开始变相优惠,借着开发商苏宁环球集团20周年庆为名喊起了“不论楼层、朝向,4418元/m²一口价!”揭开了江北大盘大规模打折的序幕。目前,该楼盘的折扣为一次性付款96折、按揭贷款98折,指定房源送4.8万装修基金,其优惠幅度相当大。



仙林 报价每平米8200 最低成交仅7800

如果说江宁是从“倒房号”变成“不需要房号”,河西是从“不打折”到“遍地打折”,那么仙林楼市的日子就更不好过了。在片区仅有两家公寓楼盘有房源的情况下,居然也出现了“卖不动”的情况。

本月上旬,南京一家专业的房地产论坛上就出现了“仙林房价在8200元/m²遭遇严重抗性”的帖子。帖子里说的这家楼盘往常都不愁卖,可记者昨天查了一下网上房地产数据却显示,该楼盘本月成交价虽然达到了8320元/m²,但11月3日开盘的两幢楼共286套房,截止到昨天仅成交了98套,平均成交率34%。

在仙林,面临销售抗性显然不是这一家楼盘的事。

刚刚过去的双休日,赛世香樟园也推出了两幢楼196套房。记者昨日查了一下它的成交记录,由于这2幢楼原先设有“土地抵押”,成交状况一时没能上传。但记者从售楼部问到的信息显示,该楼盘对外的均价是8200元/m²,但只要一次性付款就可享受特价,大约7800元/m²左右,比对外价便宜400元/m²。如此一来,一套100m²的房子就能便宜4万元。

而另一家城东楼盘钟山晶典,上个周末也是“盛大开盘”。虽然现场报道称:不少客户当场下定。但记者昨日查到的认购记录显示,该楼盘255套房仅认购19套,肯定没有出现“抢购”。

城中 每平米2万站不住 估计1.7万才稳当

除了楼盘开发迅速的新城区,城中始终是一部分喜爱留守主城的市民目光停留处。

本月有消息称:城中某楼盘的价格本来在1.7万/m²,销售形势一片看好;谁知,该楼盘竟然迅速调价到了2.3万/m²,原本排队的盛况立刻冷淡了下来。

与之相比,位于长江路的凯润金城销售受阻也一度成为业内讨论的话题。该楼盘上月开盘,定价也是1.7万/m²左右,但也许是因为价格受到了核价的限制,开发商觉得“亏”,该楼盘曾一度传出搭售40万/个车位的消息。如此一算,该楼盘实际房价超过2万/m²。但实践证明,开盘后,一个月过去了,凯润金城的销售情况没有像早先咨询那样火热,成交及认购49套,而总数却有245套,销售率刚好达到20%。

还有一家楼盘的传出消息也令人吃惊:以节能科技著称的南京锋尚国际公寓最新一期的房价为1.9万/m²,而其上一期就已经卖到了2.3万/m²。记者采访后获悉,其最新一期由于是东西朝向,所以价格偏低。但无论怎样,其价格提升幅度显然没有以前快了——据了解,该楼盘曾经一期卖1.3万/m²,二期1.7万/m²,三期就达到了2.3万/m²。

■南京楼市预测

明年房价肯定松动 问题只是松多松少

张辉(南京房地产开发建设促进会秘书长):

楼市需求量小幅缩减

从今年国家出台的一连串房地产宏观调控政策来看,确实对南京楼市造成了一定影响:开发商加速推盘、楼市有趋冷降温迹象。但这些都不足以对楼市产生致命打击。从9月份的房贷新政以来,南京楼市有了一些细微的变化。从政策的累积效应来看,更多的是买卖双方心理上发生了变化。可以明确的是,“今年楼市的需求量会有一个较小幅度的缩减及降温”。至于这种效应会持续多久,目前不好判断。

古伊(中房指数南京典型指数办公室研究总监):

明年南京房价有松动

目前市场成交量下滑,和政策调控趋紧有必然联系,购房者心理预期发生了变化,这个预期可能是看空市场的。

今年年底市场已经趋冷,而明年年初的房价也会出现松动,不过仍然会在高位运行,大涨大跌的可能性不大。

宋坚(南京苏鼎房地产研究所所长):

明年大涨几乎不可能

一系列房贷政策的打压之后,利用贷款进行房产投资(机)的群体就甭想了,因此可以说,明年房价再大涨的可能性很小。这从年底有些楼盘开始打折促销就能看出端倪:房价开始松动了。

从另外一方面来看,目前贷款政策限制的是资金不足的购房人;预计对富人买房也要出台政策进行抑制,比如通过征收物业税来调节等。

“我们用家电构筑时尚、潮流”

——专访“中华第一商圈”五星新街口卖场店长徐军

2003年12月,五星新街口卖场率先引进体验式概念,引发南京家电业新的变革。4年的时间过去了,五星电器新街口卖场凭借最优质的服务以及最优惠的价格在新街口成为了家电行业的标杆。本周,新街口店迎来了它四周岁的生日,届时将会举行周年庆活动,返券总动员一惠到底,店庆红包等你来拿,圣诞节大礼包提前奉上。

[徐军,五星新街口卖场店长,从2003年开始,她就以店为家,用自己的辛勤带领同伴们在竞争激烈的新街口站稳了脚跟,如今的新街口已经发展成为五星系统内业绩最好成绩,团队最有活力的一个门店,这和徐军的努力分不开。如今,新街口卖场迎来了她四周岁的生日,为此,我们对徐军进行了采访。]

“把门店当家来经营”

在五星电器新街口卖场见到徐军的时候,她正在安排一部造势会议,内容涉及广告、资料清晰、逻辑合理,这位在第九届中国连锁店展览会上,当选“2007年度金牌店长”称号的长,要为风行当作区域大拆迁。作为五星电器最核心的旗舰店——新街口卖场的店长,徐军经历了门店的每一次成长。

“它就像我的孩子一样。我们的门店就像一个大家庭,我看着它一步步的成长……”谈起五星新街口卖场,徐军一脸的幸福与自豪,从门店的筹建,到成长为新街口商圈的当一,高端的家电连锁门店,徐军四年来像家长一样呵护着她的“孩子”,小到门店的水电费,大到整个门店产品的销售她不要相相把关。

五星新街口卖场从成立以来就不断创造奇迹。在业界大创造日销售额2000多万的销售奇迹,四年来伴随五星电器系统内销售最好的门店,“这都是我们卖场一帮员工共同努力的结果。”徐军谦虚地说。“我们一起吃饭、一起睡觉、一起开会、一起工作,大家就一家人一样,都是我们店的成果所在。”在一次的会上,徐军曾在员工面前说过,“我们一起走出卖场来”。早上八点到了,员工们各自各位,检查门店准备情况,聚会情况处理……每天下班前分析销售数据为明天工作做准备,徐军和数名员工随时同步的每天都要忙碌的工作。从当店员以来基本上每天要工作14个小时,从来没有迟到过,这个常人无法忍受不可思议的,然而徐军说出:“累,再为也人,但是你把它当成是自己的家,自己的孩子,会感受它就会很快乐,很有成就感。”

“有压力才有动力”

“在我进店时,五星新街口卖场的每一次变革都让我记忆犹新。”2003年12月开业以来,徐军就在新街口卖场担任店长。当时新街口已经有其他家电连锁卖场,作为一个后来进入者,是五星新街口连锁品牌,所面临的压力可想而知。公司领导对新街口这家旗舰店给予了厚望,也对徐军给予了厚望。

面对种种困难,徐军从来不压力,在经营没有起色,处于了尴尬和困扰的,不服输的她决一直在发挥着作用。在一次的会上,上,没有胜过一次的竞争,徐军觉得只能的是销售业绩,销售业绩如果上不去,一切努力都等于零。

为了提升业绩,徐军要了很多的人,是第一时间的经验全来做过市调,也亲自去卖场当作生活品区和顾客的沟通,经过一段时间的摸索,徐军终于找到了一条行之有效的方法在营业额方面新街口很好的了。

徐军说,“罗马不是一天建成的,于是四年来人们的关注不停就了我们全人的底蕴。”

新街口卖场在经历了三年的成长之后,开始提升系统性能都显得有点陈旧了。当时,公司决定对新街口卖场进行全新改造。

徐军当时是山地:“这次改造定要和以往的卖场都不同。我们一定要给消费者耳目一新,展现我们的创造性和不同之处。”这一建议在改造后的卖场中得到了很好的体现。

比如说,在地下,地下卖场有一,曲线效果,这彰性线都会出现在每新的卖场后。这样一来,顾客不仅可以更加容易找到所需产品,卖场气氛也更平民。全年的新街口卖场所有门类都将提供卖场电器服务,顾客也可以亲自体验产品的特性。

“最有成就感的事是顾客的认同”

谈起自己的工作感受,徐军仿佛打开了话匣子,“今年门店的改造是让我感得最有成就感的事,不光是我自己感觉的,我们的顾客、同行,还有我们的硬件业绩都证明了我们的改造是不成功……”徐军如自豪自己的孩子的成长一样和数者我启后的新街口店的表现。

改造后的五星新街口卖场,采用专厅、专区的布局方式,使得消费者更加容易选购电器;在卖场装饰设计上,新街口店第一次将包括三角商业广场同步成了家电体验卖场。电脑体验区、方案生活馆等体验元素的加入更是带来消费者的肯定。

“我们曾经对改造后的卖场做了一次消费者调查,结果显示,消费者对我们店的满意度高达98%,消费者的肯定是对我们工作的最大肯定,也是最能让我有成就感的地方”。

徐军表示,“公司是新街口店四周年的生日,作为店长,一定会好好的为这个生日做准备,而对会给消费者带上最实惠的家电大餐。”

距五星电器 新街口4周年庆典 江宁2店金箔路卖场开业 仅剩4天