

金楼市 最权威的财富地产杂志 周刊 Estate

江苏省社科院院长宋林飞、东大房地产研究所所长李启明、南京房地产开发建设促进会秘书长张辉等专家**独家解读当下楼市**——

房子卖不动咋办? 理直气壮降价! 房子跌价了咋办? 没人保你稳赚!

引子 楼盘促销展开第三轮冲击

楼市低迷,成交量大幅下滑,缺钱的开发商最着急。3月时,部分楼盘率先向购房者抛出了“大礼包”,随后“特价房”或“一口价”先后在江北、河西、仙林和城北等板块出现,掀起南京楼盘第一轮促销浪潮。由于所谓的“特价房”本身的品质偏低,且总量有限,实际对销售的拉动并不明显。

6月,“团购风暴”席卷南京城。就连一度销量显赫的江宁,6-7月先后有世纪东山、康桥水岸、亚都天元居等超过5家楼盘启动团购。与前一轮促销最大的不同是,以团购为核心的销售已从特殊房源扩大到各楼盘大部分的在售房源。

近期,江宁某楼盘打出了“3年无条件退房”的广告,公开称:“凡于2008年8月1-31日之间购买该楼盘并签订‘3年无条件退房’协议的客户,自购房之日起满3年后的60天内可选择无条件退房,退房时不仅可以拿回100%已付本金,还可以获得购房本金24%的‘高额’利润。”此举很快引爆今年以来的第三轮促销风暴,类似的“销售保值承诺”开始见诸楼盘广告。

这轮促销狂潮能否真正撬动市场?接下来还会不会涌现第四波促销浪潮?

调查

买方心态,卖方心知肚明

从之前两轮以“让利”为主题的促销手法到近期这轮强调“承诺保值和增值”,宏图地产营销总监罗荣认为这反映出开发商在对买方心态的把握上更准确了。“以前,不少急于销售的楼盘认为,只要在价格上稍微让步就可能刺激购买力。事实证明,经过半年多的调整和观望,买方市场目前最大的问题是,对后市的信心严重不足。”在她看来,无论是“3年无条件退房”,还是“1年内房价下降退还差额”,都是开发商针对买方这种“信心不足”所做的对策。

老百姓在观望,甚至都不愿意到楼盘销售现场去看,翠屏国际集团营销中心总监张鹏

对此有着清醒认识。他告诉记者,市场缺乏信心,单凭一些活动信息已很难吸引购房者到售楼现场,从开发商角度来说,当前更缺的是人流,而不单纯是有效客户。为此,他们在计划提高人流量,对提供看房人流的单位给予一定费用。“产品没有问题,只要有人过来,就可以实现口碑传播。”他判断,口碑传播似乎是冲破观望中的买房人心理防线的有效途径。

卖方处境,买方亦有感知

自今年4月份起,关于楼市萧条和开发商资金链紧张的字眼常见诸报端。采访中,记者发现,这种社会信息环境既给市场上的买房人敲响了警钟,也让他们对于开发商当前的处境有了明确的认识。

南京房地产开发建设促进

会秘书长张辉表示,“对后市信心不足,降价预期逐渐强化”是当前需求市场的主要特点,单凭一纸承诺已很难打破这种心理。记者了解到,到目前为止,市场上的投资性需求基本已经退出,而这群人对于开发商当前的处境也是最清楚的。

“虽然开发商做了承诺,但是几年里的变数还是太多了,不能不考虑清楚。”《金楼市》置业俱乐部会员罗女士的观点颇具代表性。“房价太高了,该降降了,其他大城市不都降了吗?大家都不买房子,开发商肯定不好过,有些楼盘降价促销已可以说明这一点了。”另有一部分买房人坚信,大部分有降价空间的楼盘的售价还没有调整到合理价位。

快报记者 刘果
(下转 B18 版)

本期导读

圆桌武士

行走地产江湖,操盘手都得身怀绝技。我们期待越来越多的优秀房地产职业经理人,通过快报《金楼市》“圆桌武士”这个栏目走到大家面前。

B21



中国加油

鼓楼 95m² 学区三房 耀世而出

拉萨路小学、金陵中学九年制金牌双学区
金陵中学高中部优质生源基地, 优先保送直升高中部



长安西街1号
CANTON PALACE OF FOUR LIFE
广厦·天沐滨江茶楼
鼓楼区·第二代科技仁寿



江苏天宅 | 户户景观房 | 超宽楼间距 | 停车位大于1:1



95m²三室两厅
10052元/平方米

因为享受顶级名校学区, 因为身处鼓楼繁华地段, 因为配备全新住宅科技,
因为只要购买95M²三室两厅
就可以将您幸福的现在、孩子的未来、群星拱月的美好生活
这些不能用金钱衡量的人生价值, 一次性统统握在手里
所以当然是鼓楼区学区房的不二之选!

南京首家科技毛坯板房即将公开, 敬请垂询

VIP 866 55555 / 836 00581

开发商: **南京广厦置业(集团)有限公司**
营销代理: **新城市广场**



本案

宣传册内容图文仅供参考, 最终以政府合同及交付实物为准, 宁房网备案: 0100398号