

盘点
之外
传一
则

房子卖得太快,营销总监被贬



销控表面前,表情不一 (漫画 俞晓翔)

房子卖得慢,营销总监肯定要挨批,不过你听说过因为房子卖得太快,营销总监也被罚的事吗?今年这样令人尴尬的事就不止一次在南京的畅销楼盘中真实上演。

或许这在开发商内部看来,是企业员工没有实现公司“利益最大化”的“应得惩罚”,不过这种让职业营销人员都“来不及涨价”的楼市之畸形涨价幅度足以令人咋舌。这样的“奇闻”故事除了让当事人内心苦涩外,在本就望房兴叹的购房人听来,无疑是心口上又被多撒了一把盐。

年末奇闻—— 房子卖得太快还被罚

年末,历来是人事变动暗潮汹涌。不过一则本地房地产公司中层变动的消息却成为今年楼市“人事变动”中最具话题性的故事。

消息称:xxx,从某公司营销总监到负责前期,南京地产圈一个流传甚广的八卦与其有关,说是房价定低了,房子卖快了,老总不爽。于是,xxx就从营销去了前期。不论是现任分管营销的大区副总,还是新任营销经理,大概都在执行着开发商利润最大化的命令。传闻是真的吗?记者求证得知:该“营销总监”的确调职去做前期,仅此一项,按照南京楼市业内通行的收入标准来说,年收入起码要下降5-10万。

“南京房地产公司营销总监的考核办法每家都不一样,不过按通行标准,房地产公司一般中层年薪都在20万以上,其中营销总监比别的中层干部每年多5-10万太正常了!因为营销岗位事关企业收入,考核压力大,所以收入最高。不过因为南京的楼市除了个别时段外,一贯都不愁销售,因此营销总监仍是开发企业内部人人争抢的美差。如果有人从营销调去前期,除了老板另有关照外,从外界看,肯定是明为平调,实则是降职。”一位在南京房地产业内任职十多年的“老人”如是说。

无独有偶。不仅是这家高档楼盘,今年的另一家热点楼盘主管营销的副总近期也被传闻不再主管营销,而是去负责该公司在南京另一板块新项目的“前期”。传闻的原因同样是:集团领导认为其把房子卖便宜了,“特别是今年上半年,虽然当时也曾成功地拉动了市场,不过当时的功绩在如今看来都成了罪过。”

超出想象—— 是卖得太快还是涨得太快?

房子卖快了?价格定低了?那么这些昔日最精明的营销负责人到底让他们的老板觉得损失了多少钱呢?

记者翻查了南京网上房地产,其中一家楼盘今年3月领取预售许可证的是两幢楼,一共212套,价格在1.4-1.5万元/平方米左右;到了7月,该楼盘领取预售许可证一幢楼已涨到1.7万元/平方米;8月,该楼盘新推房源达2万元/平方米;11月底,该楼盘今年最后一幢房源价格骤然涨到了2.2-2.5万元/平方米,9个月一共涨了1万元/平方米,涨幅高达67%。

“如果说今年3月的房价跟去年平齐因为局势不明朗、尚情有

可原的话,7-8月那两批房开开发商肯定觉得亏了。”知情人士透露,如果拖到年底卖能多赚5000元/平方米,2幢楼共92套房,1.05万平方米,白少少赚5000万元纯利润。“那时老板曾让其少卖点,结果他很快卖掉100套左右,所以老板才认为其有过失。”

或许这位营销负责人的确不如其老板有眼光,不过这样的涨幅绝不是这一位营销总监“没想到”。河西另一热点楼盘,3月开盘为9000元/平方米左右,到了6月该楼盘就已推出11幢楼,上市11.18万平方米房源,相当于卖光了一个中等楼盘,其6月的最后一批房源价格也就在9500-10000元/平方米上下。

“如果说该楼盘卖亏了,那就是错过了今年下半年7-9月价格狂涨的时节,今年8-9月开盘的凤凰和熙没费什么力,1.2-1.3万/平方米就被抢购一空;到了年底,奥体、银城西堤国际一带二手房价格都涨过了1.5万元/平方米,如此一算,开发商可能是懊悔,应当把一半房源拖到年底卖,多赚5000元/平方米,5-6万平方米也就是2-3个亿!”一位业内人士对记者表示,该区域楼盘今年价格上涨6000元/平方米,涨幅达67%。“这样的涨幅肯定是非正常的,别说营销总监会看走眼,恐怕许多开发商都没看清!与其说房子卖得太快,不如说房价涨得太快,快到一再挑战并突破正常人的想象力极限!”

拷问政府—— 难道继续挑战购房者极限?

在翻查网上房地产记录时,记者突然发现,就在传闻“总监被贬”的那家楼盘,11月底推的新房源,虽然达到2.2-2.5万元/平方米,似乎实现了“利润最大化”,但41套房源,到目前为止仅成交15套,按房屋面积成交率仅为34.5%。不排除是该楼盘故意放慢销售速度,但各家开发商的年度总结中,“房子虽然卖得很好,但是不是应该再慢一点、价格再卖高点”正成为一个悄然蔓延的话题。

“作为经营机构,开发商必然是追逐利润的。”就此,南京工业大学房地产管理系副主任、天诚不动产研究所副所长吴翔华表示:2004年前后,南京还曾组织开发商签署自律公约,认为一年的房价涨幅要限制在5%-10%;后来,认为年涨幅20%-30%就要预警;而今,南京楼市的价格涨幅惊人,河西达到了60%以上,“却反倒有些让人视而不见了,作为学者,真不晓得该如何评价这样的非正常涨幅!”他表示:这在国际上任何一个城市,即使是经济飞速发展的

城市,这么涨从来没有被认为是合理的,这只能证明以往的调控措施都失败了!

吴翔华认为,这样下去只能是积聚风险,而且是迅速积聚风险,要靠开发商个别去自律、延缓这个风险绝不可能,“应当是政府给出调控的信号,比如信贷政策收紧。以目前的政策情况来看,房价只能一再挑战购房人的房价承受极限。”

快报记者 孙洁

获奖楼盘巡礼

21世纪国际公寓 江宁“新街口”的地铁房

12月15日,江宁地铁盘的代表21世纪国际公寓推出二期的第一批房源。由于优越的地理位置、齐全的商业配套,以及迎合市场的户型设计,销售现场异常火爆。

据了解,21世纪国际公寓位于江宁“新街口”。西面的双龙高架、机场高速直通南京市区,开车20分钟即可到达市中心。地铁一号南延线2010年5月1日投入运营,百家湖站和小龙湾站双站停靠社区,其中小龙湾站距离仅200米,步行只需3分钟左右。规划中的地铁3号线在社区附近也设有站点。

除了轨道交通优势,大型齐全的配套也是21世纪国际公寓区别于江宁其他地铁盘的一大特点。该楼盘配套建设一座20万平米的商业广场,是一个SHOPPINGMALL概念打造的全功能的商业航母。业态涵盖国际名品旗舰店、设计师品牌、名品专卖店、流行时尚品牌、特色主力店、高档主题餐厅、快餐、便利店、金融服务等数十种。

目前,2万平米华润苏



项目效果图

果已经正式营业,为周边住户提供齐全、便捷的生活配套,尤其是21世纪国际公寓的业主,早、中、晚餐都能在这里解决,他们幸运地拥有一个完善的特大厨房,享受到最舒适的生活。

21世纪国际公寓二期推出的是80-110平方米宽景舒适两房、39-60平方米单身金领公寓,房型布局合理,厅、卫、厨、卧等功能分区明确,空中花园、入户花园、超大观景阳台等人性化的设计,更适合城市精英阶层人士的需求。

据悉,项目自2008年3月第一次开盘以来,价格、销量一直领跑江宁,业内俗称“21世纪现象”。本次二期开盘市场效应同样轰动,引发江宁的又一轮认购高潮。

快报记者 刘果

时光浩韵

地铁相伴之旅 不畏严寒酷暑 ——舒适三房,灵动跃层火热销售中

今天你迟到了么?

冬天到了,有些城市甚至已经发出了橙色暴雨预警信号。交通,作为一个城市的动脉,处处影响着人们的出行、工作、生活……

自行车,太累;电动车,太冷;公交车,拥挤……城市在建设,上下班高峰期,无数的人潮漫过街道,站台。身为上班族的你,为了不迟到,不扣工资,每天必须提前多长时间起床,把宝贵的时间花费在漫漫上班途中?

就在这时,地铁就像冬天中的一把火,成为众人出行选择的第一交通方式,凸显了其在城市穿梭中的便捷性、精准性,省时省力更省心。

外环境:城南第一地铁大盘,地铁不是全部。

位于城南雨花台区的第一地铁大盘时光浩韵,交通便捷。紧邻安德门地铁站,9分钟1.9元便可抵达新街口,城西下道15分钟内快速连接主城,尽享城市繁华。与此同时,26路、127路、96路、100路等多条地上交通线路到达城市各个区域。

2009年9月,南京师范大学时光浩韵幼儿园的正式开园,进一步加强了时光浩韵在城南楼市的竞争性。

内环境:精致的园林景观,超值的居住空间

景观,撬动市场的神奇支点。时光浩韵在吸收了一二期建设的经验,借鉴了中国古典园林营造手法的精髓,融合着当代园林营造手法的景观营造,重金聘请国内知名景观园林设计公司,在三、四期小区内中华影迹筑。置身社区,房子更像是景观的点缀,绿茵小道、蜿蜒小溪、起伏的坡地、丰富的花卉……处处都是绵延不绝的风景。

在户型创新上,时光浩韵则设置了更多的增值空间,如139平米的跃层户型,既拥有独立的生活空间,又能享受到其乐融融的合家。楼上楼下,动静皆宜,舒适流畅,可以媲美200平米的大房子,5.8米近12平米的挑高客厅尽显豪华气派,同时也充分展现了空间的灵动,亦可以分为2层使用。部分户型更是赠送前后近30平米的双露台,多角度珍藏自然美景,拥抱自然,品味别致精致的居住生活。

B'户型
89㎡ 实139.56㎡
三房三厅二卫
高层住宅,视野多
室空调,阳光房
动静分离,生活分区
阳台露台,鸟语花香

025+52441010/52441616

时光浩韵 一川安韵 二川安韵 时光浩韵安韵三期 小亭站