

交齐首付,未来18个月开发商帮你供房

楼市降价“下一招”:免月供?

“你买房,我供房!”购房者只要交齐3成首付,未来18个月内,银行按揭由开发商免费帮你还。近日深圳某刚需楼盘推出“免月供”的营销手段,成为调控之下又一降价新招。此举一出,楼盘在不到一个月时间内去化200多套。东莞惠州有开发商已经在复制该操作方式,在南京,这样的降价方式有没有可能出现?

购房者很买账 销售业绩见涨

“免月供”。听起来又是一个换汤不换药的营销把戏,但这次有所不同的是,该营销方式在深圳某刚需楼盘推行以来,对销售拉动极为明显。益田大运城邦的营销策划师姜媛媛介绍:“项目推行‘免月供’以来,不到一个月时间内销售200多套,这个数据在深圳市场已非常难得。购房者的认可度非常高。”

据了解,深圳目前已有瑞思国际(写字楼)也在采用此种方式拉动销售,惠州皇庭波西塔诺(别墅)项目及东莞的部分项目也在跟进复制。

据了解,免月供的详细政策是:凡购置该楼盘的客户支付完首付后,均可向开发商申请前18个月的月供由开发商代为缴纳。根据户型的不同,购房者最高可享受10万元的房价减免。姜媛媛介绍,推行这一政策的初衷是想降低买房人对“供房”的恐惧感,降低首次置业的压力。而从销售情况来看,他们显然已经达到目的。在深圳房地产信息网论坛上,有业主发帖称:“本来没打算现在买房,但这个优惠实在太诱

人,所以借了一半的首付款咬咬牙买了……不是还有18个月可以缓一缓吗?”

“垫首付”不给力将成明日黄花?

业内人士认为,目前南京楼市各种营销手段并不在少数,但大部分的政策都是隔靴搔痒,能够给购房者真正实惠的优惠方式并不多见。对于目前使用较为普遍的“垫首付”,记者采访的三位地产研究专家均不太认可。

长期从事房地产研究的业内人士刘永超直言,垫首付只是个噱头,对购房者而言,无非是多了几个月的借钱时间,对于供房本来就有压力的老百姓来说,还要背一部分首付款的债,买不起的还是买不起,很难撬动新的购买力。

随着降价的继续深化,这样的营销手段将成为鸡肋,迟早要被新的营销手段替代。他还认为,团购是可行的优惠方式,但目前降价幅度还不是太“给力”。

苏鼎房地产研究所所长宋坚也认为,未来这些老百姓落不到实惠的营销手段都将被清洗,取而代之以实质性降价手段。对于新出现的“免月供”营销方式,

他说:“这是比之前更加有力的变相降价,如果在南京得到执行,可能会受南京刚需的热捧。只要付得起首付,一年多不用担心供房的压力,不少刚需可能从心理上就更敢于迈出第一步。”但宋坚同时也表示,如果先把价格涨上去,再执行免月供,那就有些不必要了。

“免月供”能否在南京有效执行?

结合市场趋势,刘永超分析,目前开发商跟购房者的心理预期都在发生变化,有些人觉得宏观经济不景气,首次置业的政策有可能放松,降低首付、降低利率都成为可能,在这样的背景下,如果开发商迎合政策趋势,给刚需一些类似的优惠,可能会比较有效。

而作为南京刚需楼盘的代表之一,大华锦绣华城项目的策划经理周长坤则认为,“免月供”在南京能不能执行,可能要根据开发商的资金链情况来看,目前一些刚需楼盘已经是贴近成本价在销售,江北很多楼盘楼面价超过4000元/㎡,加上建安成本,继续变相降价的可能性不大。

现代快报记者 肖文武

置业理财

保守型投资者如何出击房产?

35岁的刘女士是位建筑设计师。先生38岁,在国企。6岁的儿子去年入学。

家里花费方面,她和先生AA制,通常由她负责家里日常开销,较大的开销是由先生支付。刘女士每月收入6000元,先生的为7000元。每月有约5000元的结余。包括

年终奖,每年结余八九万元。

家庭资产方面,除10万元活存外,定期存款和国债各10万元,还有5万元的金条。此外,家里住房目前约值100多万元,自住房是2005年买的,无贷款。“不少同事都有两套房,一套自住,一套养老。了很多,是不是可以考虑买?”

[理财建议]

日常投资组合以基金为主

中信银行理财专家分析,刘女士的资产构成中,房地产占了绝大部分,还有国债、定期存款,分配大致合理,最主要的就是内部资金比例的搭配。从风险偏好上看,刘女士属于保守型投资者,因此可以选择风险较小的投资搭配,拿出一部分资金用于中等风险的投资。

“刘女士对投资了解有限,工作又忙,因此不建议涉足直接股票投资。投资组合中可将基金作为投资的重点,选两三只比较好的基金组合,特别是股票型基金作为重点投资对象。同时要重点关注基金定投,平摊风险。”理财专家认为银行理财产品也比较适合刘女士。黄金的适量投资也视为优质之选。

此外,二人应该具有基本的社会保障。“各增加一份50-100万元保额的综合意外伤害险就好了。”

购买商铺更有投资前景

刘女士的确是保守型投资者,错过了房产最佳投资时期。目前她打算购买一套小户型做养老房,同时担忧现在是否是好时机。置业顾问认为,住建部再次重申楼市调控不放松,这表明未来楼市调控依然从严。“如果有降价幅度超过10%-20%甚至更高的项目,而且符合自己的要求即可考虑出手。否则,还可再观望一段时间。如果决定出手,建议刘女士用按揭贷款或公积金贷款买房,这样既可减轻购房压力,还可将未用资金进行投资。”

置业顾问提醒,“以房养老不只是购买小户型出租,买商铺或写字楼出租也是一种方式。以刘女士目前的流动资金来看,选一套总价在100万元左右的中小商铺,支付50%-60%左右的首付款,对家庭理财来说多一种思路。” 李佳璐



绿动中国 20年



五一黄金周 豪门也放“价”

实景可鉴 优惠力献
紫峰公馆 2#楼王 4月29日盛大开盘



鉴赏

品质标杆 实景呈现
五月实景恭请鉴赏 精工品质眼见为实

- 便捷可控的3G智慧社区——全新智能样板房即将盛大公开在售楼,你可以远程控空调、电视、甚至窗帘。
- 人车双重优雅的华贵礼堂——地上地下双大堂即将华丽呈现在售楼,每个进你的爱车停在尊贵VIP位。

惠享

礼敬劳模 五一钜献
“向先进模范致敬”惠享置业计划全面启动

在4月26日至5月5日之间,凡荣获(区、县)及全国“劳动模范”或“先进工作者”的客户在原有的优惠基础上再尊享额外4个点的优惠。

乐享

七彩五一 乐享公馆
“缤纷三重唱”亲子活动五一欢乐上演

精美头花制作(4月29日)、手工DIY(4月30日)以及亲子DIY(5月1日),亲子互动活动五一假期连续三天精彩不断。



VIP 83518588 52281777 现场售楼处:江宁东山东新路188号(近文靖路苏果超市) 开发商:绿地地产集团南京置业有限公司

南京紫峰2011.20077号,此宣传材料为要约邀请,开发商在中国境内公开发行过含有最终解释权,文中所涉及的所有数据、图片及相关信息等均以政府最终批准文件为准。