



金楼市创刊11周年
纪念特刊

APE

去年12月1日,位于城东的楼盘中海国际社区首开,一次性推出1300套一期房源,并创下3个小时“日光”、热销18亿的新纪录,被誉为“城东抽水机”。而相关负责人当时也透露,预计今年会采用相同的推盘方式,一次性推出二期的1000余套房源。

但根据中海国际社区最新透露的消息,项目预计在6月底推出的新房仅有500套,对比去年1300套的推房量大打折扣,而有限的推房量也引发一股“抢房潮”。据悉,在过去短短一周的时间内,项目已经蓄水3000余组客户。接近1:8的供求比也让购房人质疑项目是否在玩“饥饿营销”?

“城东抽水机”欲玩“饥饿营销”?

上市量骤减至500套,引3000余组客户抢房

500套房 引3000余组客户争抢

据悉,向来有着“城东抽水机”之称的中海国际社区预计在6月底将推出二期500余套新房。这一推出量与其去年首次开盘时推出的1300套房源相比,数量削减了一大半。也与中海一开始打算一次性推出二期全部房源的预期有所出入。

另一方面从市场上来看,自从上一对外正式蓄客以来,中海国际社区每天都能够迎来300-400组到访客户。尤其是在上个双休日,项目统计到访客户更是突破性地达到1683组。这对于案场不足20名的置业顾问来说也是一大挑战。庞大的来访量使置业顾问们人均接待客户达到99组,有销售员一天连续工作11个小时以上,“这两天基本上都处于四处奔跑的状态,连脚跟都没有站稳过,说话更说到嗓子冒烟,体力不支。”有置业顾问坦言。而根据中海国际社区的统计数据,从上一至今,项目总计接待的到访客户量已经超过3000组。

对比500套的推房量,目前3000余组的来访客户量,已经形成接近1:8的供求比,而随着蓄水的继续进行,可以预见这个差距还会继续加大。“为什么没有一次性推出1000套房源呢?”不免有购房人质疑中海在玩“饥饿营销”。对此,项目相关负责人也很无奈,“我们也很想一次性推出所有房源,还能帮助我们冲刺年中任务,但高层的工期进度实在是赶不上”。不过,他也透露,在这500套房源推出后,下一批房源大概在7月底或者8月初就会推出。

年中冲刺 中海放价11000元/㎡起

记者进一步了解到,中海国际社区计划在月底推出500套房源,户型面积主要集中在80-160㎡,其中有4栋18层的小高层房源,还有2栋32层的高层房源。

与此同时,中海国际社区也对外释放了11000元/㎡起售的年中冲锋价,对比去年首次开盘时12000-13000元/㎡的成交均价,这样的“冲锋价”也确实颇具吸引力,这从一周就迎来3000余组的客户来访量上就可以窥见。

“本来看好的95㎡的楼王户型,今天来看价格老公就‘变心’了。”现场有一对结伴来看房的姐妹团,原先姐姐计划买一套95㎡的三房,带小孩和父母一块儿住,但因开发商公布的115㎡单价低于心理预期,姐姐一家立马就改买了115㎡的大三房不说,妹妹也跟着定下了一套80㎡的两房,“性价比比我们预计的要高出不少。”

而从现场公示的价格来看,中海国际社区二期高层最低一套三层的按揭折后单价只有10384元/㎡,此价格在桥北都已难觅踪迹。“年中公司为冲刺销售目标,给购房者实实在在的让利。”中海国际社区相关负责人表示。与该负责人所说相映衬的是,中海国际社区销售大厅的价格公示板上,大大方方地写着两句标语:指标在眼前,求量不求价!不惜一时售价,冲击半年指标。



开发商贴身“肉搏” 远水救不了近火

中海为了冲刺半年任务给出的让利刺激自然给周边楼盘带来了不小压力。而相关负责人也坦言,不少本来是在周边其他楼盘考察房源的购房人都被中海吸引甚至直接现场认筹,“光是上个双休日,我们现场认筹就超过了500组”。

眼见着中海国际社区的销售如火如荼,同区域的竞品楼盘也忍不住跑到售楼处现场“刺探军情”。更有开发商为了应对中海国际社区的年中冲刺直接跳水。同属麒麟板块的银亿东城,就在上周五将在售花园洋房均价调整至8000元/㎡,单价直降3000元/㎡,直接将房价在一夜间拽回到4年前,叫板中海国际社区和中南世纪雅苑两家竞品楼盘的意图明显。

另一方面,与中海国际社区相邻的中南世纪雅苑,周末两天则安排了五六

十个拓客“小蜜蜂”,沿着马群地铁站每隔100米依次站开,手举项目广告牌指引客户一路开往项目售楼处。中南世纪雅苑此举俨然成了竞品开发商的“拦路虎”。但是远水救不了近火,按照中南世纪雅苑的推盘节奏,预计其价格要到8月份才会释放,正式上市时间则更要到4季度。

“我看好麒麟板块的规划,而且最近有轨电车已经在试运行了,年底就会全线通车。”购房人魏先生坦言自己对麒麟板块的楼盘情有独钟,并且从交通便利的角度出发,认为未来有轨电车正式通车后区域房价一定会有一个质的飞跃,“既然现在有优惠,我当然是想着早下手早安心。”

事实上,据中海相关负责人透露,在6月底推出二期的500套房源之后,后期国际社区的所有房源都将全面涨价。

销售“鸭梨”大 房企跑量或创购房佳机

从市场来看,麒麟楼市多家开发商的竞争掐架,进入到胶着的“肉搏”状态。不过板块内的开发商对此却不以为意。中海国际社区相关负责人坦言,从中海、启迪开拓麒麟板块到现在包括中南在内,越来越多品牌开发商的进驻,一方面证明了市场对板块的认可,另一方面,丰富的产品线以及竞品盘之间的良性竞争都将优先助推板块的发展。

从销售上来看,除了麒麟板块以外,目前南京市的各家楼盘为了冲刺年中都做出了相应举措。另外一方面,更多的品牌楼盘也通过降房价、降首付或者是精装改毛坯等方式,为购房人降低购房门槛或者置业成本,市场在2014年呈现少见的胶着状态。业内人士认为,从目前的信贷政策以及商品房的库存量来看,预计下半年南京楼市不会有大的改观,仍会保持这种僵持,“房价不会有大的浮动”,主要还是看各家开发商的营销需求以及资金情况。

“品牌开发商都很关注半年报的情况,为了冲刺年中,大多会采取一些刺激措施”,业内人士坦言,在半年这样的节点,房企的跑量或将为购房人创造一个最佳的购房时机。(杜磊)



95㎡样板间实景图

销售热线:

85619999

项目地址:

**东麒路与钟学北路
交汇处(东侧)**