



金楼市创刊11周年  
纪念特刊

戏说世界杯  
熬夜看球

时差几乎是历届世界杯中国球迷的梦魇。

巴西世界杯小组赛、淘汰赛的开赛时间分别是北京时间0点、3点、4点、6点和9点,想看个完整世界杯,黑白颠倒在所难免。开赛前,微博上就有“请三天假,看完整世界杯”的看球攻略了。闹钟、咖啡、啤酒……这个夏天,为了熬夜看球,球迷们可真是做足了功夫。

熬夜几乎是每个房企营销人员的梦魇。

有一场赛事,和世界杯的竞争有着相似之处,那就是房地产行业的营销赛场,一边是最抢眼的顶级赛事,一边是最刚性的经营行业,两者有何关联呢?中国球迷“熬夜”看球,中国地产商“熬夜”卖房、开会、办活动,一般来说,对于一个目标产生了迫切的期望,才会有这样的表现,那么,中国地产商们“熬夜”卖房背后又是什么样的故事呢?

现代快报记者 胡海强

## 熬夜不一定是看世界杯 也可能是卖房

### 成交同比大跌24% 再不努力就要回家“钓鱼”了

南京楼市上半年的成绩单令人担忧。

根据克尔瑞南京机构的统计数据,截至6月15日,南京上半年共卖房32991套,成交同比大跌24%,分配到各家房企头上,简直是“泰山压顶”! NBA球迷口中常说的钓鱼,是指一支球队没有进入季后赛或者在季后赛里过早地被淘汰,可称为“钓鱼”,世界杯遭淘汰的球队也和NBA的规则一样,用到房地产行业,没能按规定完成目标,没能达到期望值,就要回家“钓鱼”了。

半年关将近,相比去年同期,今年的楼市成交逊色不少,很多地产公司,尤其是上市公司和央企,目标硬性指标比较

坚挺,不少开发商将面临严峻的期中业绩考验。2013年楼市的火热让各家房企对指定目标都抱有乐观的态度,眼看着20亿元阵容在扩充,大家都显得踌躇满志——南京荣盛的销售任务是36亿元,相比去年年初28亿元的销售目标上调了8亿;招商地产销售任务是40亿元,相比去年年初30亿元的销售目标上调了10亿;融侨置业销售任务为20亿元,相比去年13.5亿元的销售结果上调了6.5亿元;新城地产去年完成销售额23亿元,今年的销售任务为35亿……几乎所有的知名房企都设定了远大目标,由于去年销售成绩较为乐观,今年南京房企销售任务较去年普遍上调5%—10%左右。

但事与愿违,半年将近,荣盛地产完成了13.4648亿,招商地产完成了10.49782亿,新城地产完成了15.58918亿,离全年目标的一半都还有很大的差距。2014年的房地产市场开始降温让人始料不及,房企不得不面对过高销售任务所带来的沉重压力。统计显示,南京房企大概有70%—80%的房企没有完成销售任务指标。2014年上半年即告尾声,楼市行情依旧“阴晴不定”。多地降价风波四起,开发商的各种营销手段也纷纷亮相。

因此,也就有了重出江湖的“连夜抢开”现象,也有了贴身“肉搏”的楼盘竞争……

### 领了销许就开盘 南京楼盘再现“熬夜”抢跑

也许是受到快回家“钓鱼”的刺激,南京房企几乎换了个“活法”。

区域之间、板块之间、楼盘之间的明争暗斗戏码十足,这厢有上午领销许、下午忙开盘的,那厢有给竞争对手放烟幕弹的,而“抢跑”这个武器从2014年伊始就已展开使用,中海国际社区、保利中央公园、朗诗玲珑屿和新城玫瑰湖几乎同时展开行动,拉开了新一轮激烈竞争的帷幕。

这就不难解释南京再度出现“夜光盘”的现象了,2014年4月22日晚,朗诗保利麓院最后一批科技洋房举行开盘仪式,仅剩的72套科技洋房吸引了200余组购房者前来“抢房”,半小时不到,所有房源全部售罄,朗诗保利麓院半小时热

销近3亿,成为2014年南京市场的首个“夜光盘”。而就在朗诗保利麓院开盘第二天,江宁的保利梧桐语在当天领取28号楼的销许之后,晚上立即开盘,通知意向客户前来选房。

其实早在3月份,江北新城香溢紫郡在开盘前夕,凌晨就有不少购房者连夜排队选房,更心急的购房者头一晚已出现在买房现场,开发商抢跑,购房者也算配合。而更多的楼盘第一天拿销许,第二天就开盘,六合的石林中心城、江宁的新城玫瑰湖、景枫里外城均是如此。

为了抢跑占先机,也有楼盘之间上演“速度与激情”。据了解,原本计划4月28日晚推盘的海峡城临时改变时间,在

4月27日下午就突击开盘,这完全打乱了五矿崇文金城4月27日晚开盘的推盘计划,开发商争抢买房人的心思显现无遗。在仙林、江宁甚至是高淳,这样的“抢跑”事件也在频频发生,楼盘之间的抢客行为也在不断升级。

“熬夜”卖房成为了南京楼市在上半年中为数不多的亮点,在外人看来,抢跑的数据也许都还不错,占得先机总会有点回报。但表面上高成交的成绩单却被有心的读者挖出猛料,从第二季度开始,新推楼盘的平均去化量让人揪心,卖到6成已算不错,卖到七八成更要谢天谢地,这还是刚需型为主的楼盘,更多的诸如大平层、别墅之类的楼盘,去化仍旧很缓慢。

### 不抢跑更没市场 实际推盘仅为计划数量一半

你追我赶,你来我往,看似热闹在南京楼市却暗藏玄机。

在“金三银四”之前,对于上市量,很多人都很乐观,有统计机构数据预测,这个时间点就有3.5万套房源上市,那么,事实情况是这样吗?

实际上,传统的推盘旺季屡次在推盘量上“爽约”,而且幅度超出想象。世联行1—5月份每个月的月度报告显示,自今年2月份以来,南京每月实际上市套数仅为预计上市量的1/2乃至1/3。

2月份,南京预计上市2800套住宅,实际上市878套;

在传统的“金三月”,计划上市1.98万套,实际仅上市8439套;

4月的推盘量也为计划的一半,预计1.5万套,实际上市8979套;

5月“倒春寒”来袭,推盘量严重缩水,预计的1.5万套中仅有6464套上市;

6月南京计划推盘1.5万套,而实际推盘数目前也未能达标。

也就是说,连续三个月1.5万套的计

划上市量,连续三个月的“失约”,市场缺乏信心可见一斑,即使是青奥会前各家开发商都想再冲一把,但“卖不动”的状态都或多或少影响了推盘计划,部分楼盘一直未有大开盘动作,“开发商也只有边卖边看了。”一位业内人士一针见血。

如今,南京楼市的库存量达到了4万套的高度,此时还不抢跑,更待何时?“熬夜”卖房,“熬夜”做活动,“熬夜”开会,南京的地产商们更要忙了。