

7月25日,位于昌平回龙观板块的首开·国风美唐开盘。当天下午,国风美唐官方微博用6、5、4、3这样的倒计数形式,公布着所剩房源的套数。最终,开盘推出的430多套房源几近售罄,当天仅剩3套。

近期,北京虽然没有火爆的“日光盘”,但是开盘热销依然屡见不鲜,“千人抢房”的场景重现楼市,开盘当天认购超八成、九成的楼盘并非个案。楼盘“排号”也再度升温。

►房企排号的目的在于蓄客、试探市场温度,为确定销售策略提供依据。

资料图片



北京部分楼盘重现排号现象

楼市持续回暖,开盘热销屡见不鲜,“千人抢房”场景重现楼市,开发商借机微调价格或减少优惠

众多“排号者”,重现市场

据记者了解,首开·国风美唐这次开盘,共有此前排号的1396组买房人参与摇号,而当天推出的四栋楼房源仅有430多套,被摇中的几率只有30%,相当于3组客户抢1套房子,当天近乎售罄就不足为奇了。

一家房产机构分析人士对记者表示,排号是开发商常用的营销手段,首先就是可以掌握潜在有效客户数量,对于确定开盘时机、推盘套数、具体折扣都有很强的参照意义。要想取得开盘热销,开发商必然要通过排号来确定有效客户量。近期部分楼盘出现排号热,则和回暖的市场密切相关。

日前,记者在位于北苑板块的中国铁建国际城了解到,项目

商住部分乐想汇预计于8月中下旬开盘,预计推出486套房源,目前排号已经超过600组。

而在同一板块的华贸城,预计将于9月推出两栋楼的60-130平方米户型,共计570多套,目前排号达到“八九百组”。和国风美唐同处于回龙观板块的住总万科·金域华府目前排号也是火热。“金域华府8月预计推出300多套房源,目前排号已经有‘两千组’,”售楼员这样告诉记者。

房山区区域一楼盘负责人表示,对于排号较多的楼盘来说,开盘就可以一次售出全部可售房源。而有的楼盘因为排号一直不理想,或者开盘时机延后,或者开盘只推出部分房源制造抢购氛围,“一二百套只拿出几十套,认购三四十套也就显得认

购率很高了。”

排号优惠,开发商的“小算盘”

对于买房人来说,除了购房机会,排号的一大好处就是还可以享受优惠。准备在通州买房的孙先生告诉记者,现在排号办卡,到开盘时就可以享受“五万抵七万”的优惠。孙先生表示,不知道到开盘时是否还有其他优惠,但“抵七万”的优惠肯定是有的。

从通州到朝阳、昌平,排号享优惠是许多楼盘的普遍做法。例如,乐想汇开盘,排号客户可以享受1万减5万的优惠。再如,金域华府排号办卡买房人开盘时可享受9.9折优惠。

让很多人记忆犹新的是,

2009年,千人排号买房造成供不应求,一个结果就是房价上涨了,买房人由于前期交了钱、投入了精力,再看到供不应求的场面,最后不得不接受涨价的现实。2012年,这一幕是不是会重演?

亚豪机构市场总监郭毅表示,现在这一情况应该不多见,毕竟市场环境不一样,开发商目前主要任务是去库存。一家房企北京营销负责人也表示,在目前调控背景下,由于“一房一价”政策的存在,开发商定价变得不自由,借排号来提高售价已经变得不可能。

不过有关人士也承认,在不超过备案价格的前提下,排号的人多了,开发商也会选择适当上调开盘价,或减少其他优惠,这也是开发商的“小算盘”。

排号“吸金”,开发商说“不”

相对于以往购房者需要交现金排号办卡,现在开发商借排号提前“吸金”的情况很少了。诸如金域华府等楼盘现在都是免费排号办卡。

不过记者也发现有的楼盘需要交钱排号,才能享受抵款优惠,只是钱并非交给开发商,而是以类似参加团购等名义交给组织摇号的网站等。

有关开发商告诉记者,在住建委等相关部门的严查下,现在房企借排号收钱、提前吸金的风险太大。排号现在对于企业来说,就是蓄客、试探市场温度,为确定销售的量价策略提供依据。

新京报记者 张旭 实习记者 方王洋



红玺台 文化豪宅概念 引领高端楼市

自去年以来,房地产行业遭受着政策与市场的双重考验,虽然大势趋冷,但难阻高端楼盘热销势头。在市场成交量低迷的情况下,红玺台仍然造就了优异的销售成绩,其绝版的地脉资源和大师级精品品质是最有力的支撑。红玺台位于东北三环元大都宫殿旧址,文脉浓厚。更毗邻燕莎商圈、亚奥商圈两大商圈交会处,繁华不言而喻。

在立面选材上,通常一般的高端住宅立面大多采用涂料、瓷砖或者石材,但无论是哪种材

料,随着时间的推移,颜色和质感都会发生很大的变化,只有彩釉玻璃幕墙更能经得起岁月的考验。彩釉玻璃具有瑰丽而耐久的材质特性,显然是传统建筑立面材质所无法比拟的。

红玺台独创的中国首例彩釉玻璃立面,外立面在紫禁城的肃穆红墙中汲取灵感,辅以元代瓷器釉里红的澄净,古朴、雅致,一抹靓丽的红,将传统文明与国际风尚完美融合,朱红檐纹门头,镶嵌淡雅青花瓷装饰,与中国红一脉相承,赋予建筑超越时代的时尚和美感。

红玺台在建筑过程中,引进世界最为先进建筑工序,改变以往先总体规划,后确定立面,最后在固定框架中划分户型的传统模式。而是先以居者生活为蓝本,模拟多种生活场景,以此为参照,逐一规划功能空间,最后组合、优化成户型,这也是300平方米的空间能够表

现出500平米别墅般观感的秘密所在。

红玺台秉承对新时代王者自由生活方式的推崇,以空间想象力重新整合生活元素,即将推出310平米楼王新品,不仅处于整个园林的最中央位置,占据绝对最优的景观资源,同时在空间布局、材质、功能创新上全面升级和提升,尤其值得一提的是新境界“中岛厨房”,独具特色的岛台设计,讲求对“回归生活、欢聚交流”生活方式的回归,倡导在参与中享受过程,在过程中享受生活。宽敞的开敞式厨房,配备了全套顶级德系品牌“嘉格纳”厨电,致力于打造国内最顶级的电器墙,电器墙面宽即达7.2米,U形的操作台与岛台的结合更实现了黄金三角的最佳布局,使厨房中的工作成为家庭最宝贵的交流时光,更是最时尚的社交场,将豪宅品质细微到点滴之境。

首开·国风美唐 日销8亿

7月25日昌平回龙观大盘首开·国风美唐二期开盘,当日成交额达8亿元。由于项目位于昌平地铁13号线和8号线交会处霍营站北侧,距离霍营站步行时间仅约5分钟,交通出行的便捷性颇为凸显,对于乘坐交通工具往返的上班族而言颇具吸引力。业内人士分析称,以中小户型为主的首开·国风美唐二期开盘项目具有极强性价比,开盘当日热销实属意料之中。

保利·春天里 58平米一居登场

保利·春天里一期售罄,劲销10亿,成为当之无愧的首置第一盘。保利·春天里二期推出58

平米至150平米的一至四居,为了减轻刚需客户的压力,春天里实行5%首付分期,6万买两居,7万得三居。二期除一期推出的主力户型84平米两居和98平米三居外,备受关注的58平米一居隆重登场,一室两厅方正实用,功能分区分明合理。

亚豪机构 全案代理海淀九号

近日,亚豪机构与北京龙洋地产正式签约,为其投资开发的海淀九号项目提供全案营销代理服务。龙洋地产是一家拥有20年经验历史的开发企业。海淀九号,位于海淀区莲宝路9号院,总建筑面积近6万平方米。亚豪16年深耕北京,专注高端房地产营销领域,积累了丰富的高端地产营销经验。