

“十一”锡城楼市成绩亮眼

一个国庆假期,新房卖出了以往一个月的量……建发无锡7盘联动,国庆劲销12亿;融创10盘共同发力,同样卖出12亿……且“十一”期间市场上不少楼盘以价换量,实实在在的折扣让买房人节省不少真金白银,买房送车位、送电动汽车等花样促销也不在少数。

“十一”成绩亮眼, 楼市冷热不均

“十一”黄金周结束,又到了各家亮出成绩的时候了。据贝壳统计,单是分销渠道的新房认购就有单日突破90单、国庆突破390单的成绩,甚至有楼盘一周卖出一个月的量。另外,58爱房新房销售统计数据中显示,国庆期间,成交量破20套的楼盘有8家,如建发的几个楼盘,泊月湾、金玥湾、静学和鸣成交量都突破了40套,在国庆期间劲销12亿,直接领跑黄金周。另外融创无锡喜报也称项目10盘联动,累计到访人次20000+,成交金额也达12亿。无锡现房销售项目——太湖如院,“十一”期间,成功销售27套,销售总金额1个亿。铂宸府,单日劲销约1600万+……

但从成交量统计数据中也能看到,无锡楼市冷热不均现象比较明显,整个假期成交量为个位数的也不在少数。

低折扣低首付高佣金, 促销手段多管齐下

当前房企对现金流的迫切需求,几乎是一个“公开的秘密”。从三四线乡镇,到无锡在内的长三角重点城市,大部分房企依然开启着降价促销模式。

“十一”本身就是一个加速去化和回款的好时机,开发商怎么会错过。“十一”来临之际,不少开发商开启多管齐下的促销模式,不但折扣到位,附加送车位、送物业费,而且开启低首付模式吸引购房者,还限时提高渠道佣金,促进渠道带客的积极性。

据悉,“十一”黄金周期间,各项目推出各种优惠,约30个主流开发商、近50个楼盘加入“金秋筑梦、惠民购房”,联合开展“打卡赢金条”等活动。

位于洛社的云锦东方,“十一”折扣力度大,吸引了不少购房者。该楼盘首付仅16万起,且还可以进行分期,总价118万起即可买建面约89

m²房源,折合单价1.32万/m²。泰山路新盘——中奥滨河境,“十一”期间又再次推出首付5万起买新房活动,且加1万还可得一个车位。金领蠡洲台宣传也不再遮遮掩掩,不仅有超低折扣,同时还有送送送。5年物业费或2万家礼包、车位券等,让人眼花缭乱。

位于梁溪主城的一新房项目直接打出折扣约7.5折,主要是涵盖赠送价值约12万的车位。

除了以上的超低折扣及买送活动,十一期间,多个楼盘再次上涨佣金,一位分销人员也说,虽然现在市场没有以前那么好了,但是只要能成交,就不愁收入,现在成交一套的佣金几乎是以前的2倍甚至3倍。

国庆假期成交数据是实打实地上了,但这其中离不开开发商的“割肉”让利,多管齐下的促销手段。

利好楼市政策频发, 提振市场信心

除了开发商促销打折外,官方政策接连释放利好也提振了市场信心。在9月底的时候,官方就接连释放了多条利好楼市的重磅政策。先是9月29日晚,央行和银保监会宣布降低首套房贷利率下限,有机构预测利率将会跌破4.1%,再创历史新低。9月30日,针对房地产利好又有新动向,财政部、税务总局两部门联合发文,宣布2023年底前居民换购住房可享个税退税优惠。接着央行发文,决定自2022年10月1日起,下调首套个人住房公积金贷款利率0.15个百分点,5年以下(含5年)和5年以上利率分别调整为2.6%和3.1%。

业内人士认为,利好政策叠加,对于四季度房地产市场行情的提振作用会比较显著。

(365淘房)

耘林的美好

“耘林生命公寓”跳出传统养老的概念,围绕“老”作为幸福感的一种期待来进行设想,并把设想的蓝图变成了现实。这里,我们将节选高鸣先生所著的《耘林的美好》,分享给大家。

● 试住的底气

商场里有试吃的,让人试吃,是一种聪明,花小小的成本促进了销量,比请明星做广告性价比高。让人试吃,也是有底气的表现,倘若所卖之食品不新鲜或口感不佳,断然不敢让别人品尝。据悉,耘林生命公寓可以试住。购房不是买白菜,购房是大额消费或投资,试住的价值非同小可。耘林生命公寓让准客户试住,是人性化的体现,也是对自身产品从硬件到软件的自信和底气。据了解,耘林生命公寓的几个楼盘销售均好。多因一果,让人试住,想必是因之一。

● 可爱的入门识别物

日前受邀,去耘林生命公寓参观,见闻中,好多个细节让人感动。大门口的入门识别物,便是一例。业主每家每户门口醒目的位置,安放着一个各不相同可爱的入门识别物:小猪、小狗、小娃娃之类。

见我好奇,随行的管家告知,此物是有功能的:便于业主回家时不会认错楼层认错门,因为从外观上看,每层每户无区别,而不同的入门识别物是个标志,一目了然。

耘林生命公寓这个小小的创意,让我浮想。耘林生命公寓设计的入门识别物,满满地体现了情真意切,体贴入微。启示我们:关爱人,不是口号,不是概念,而是具体而细致的行为。

● 共享大厅快乐多

这年头,共享是个热门词,共享汽车、共享单车、共享水果店、共享充电宝,不一而足。新近见识了耘林的共享大厅,感触良多。

共享大厅是耘林生命公寓的一个标配,面积大、功能多,数千平方内有平价食堂、咖啡厅、阅览室、棋牌室等。共享大厅不仅让所有业主享用,而且对外开放,来者不拒。

亲身体验的人最有发言权。入住两年多的一位高姓业主历数了共享大厅带给他及家人的快乐:

一是少做家务的快乐。烧饭做菜是家务劳动的重头戏,共享大厅的平价食堂使得这种家务社会化,增加了快乐指数。

二是休闲的快乐。足不出公寓小区,就能在公共场所品茶喝咖啡、与好友下棋打牌,享受娱乐。

三是学习的快乐。阅览室里书籍多多,可挑可选,长知识中获乐趣。

四是交流的快乐。共享大厅为业主们提供了良好的交流平台,还让小区外的人员带来新鲜信息,使得大家不至于只有央视的单一信息渠道。

人是群居动物,受不了长期



报业集团&耘林集团联合出品

独处。独乐乐不如众乐乐,共享大厅为众乐乐创造了理想的条件。

● 以房换房

耘林生命公寓有个灵活机动的营销策略:以房换房。就是购买耘林的房子,可以全额付款,也能用自己的旧房去换,不足部分补差价,超过部分还拿钱。

这是一个双方便利的好模式,卖方促成了交易,买方盘活了资产,解决了现金压力。

以物换物,古已有之。随着经济的发展,社会的进步,购物越来越采用货币结算。货币结算自然是好,但似乎没必要完全取代以物换物。不管社会进化到什么程度,以物换物依然有其存在的价值。

● 有地可种

在耘林生命公寓参观时发现,屋顶上造出了可供种植的“耕地”。据介绍,“耕地”租给业主,由业主自由地种植蔬菜或水果。

耘林创造“耕地”好处多多:一则,增加了社会财富;二则,节省了种植者家庭蔬果的开支;三则,让以自耕自作为乐趣的人有了用武之地。

在自己的土地上(哪怕是租来的)种植,才有积极性,这是人性。耘林生命公寓让业主们有地可种,且收获归己,符合大家的意志和利益,因而受到广泛欢迎。

规划先睹

大成巷步行街即将改造升级

近日,大成巷步行街内16处违章亭棚拆除,标志着这一地标步行街的改造正式启动。

大成巷,是清代时期的“打绳巷”,经过近三百多年的历史变化,从两边都是传统住宅且不乏名人故居的小巷子发展至今,成为无锡一条颇具特色的步行街区,可以说388米的大成巷浓缩了中山路的胜景与繁荣。

随着时光流逝,无锡城市建设日新月异,大成巷步行街基础设施破旧、服务功能欠缺、商业业态单一,与周边大型商业中心形成差异。步行街中间的亭棚不仅影响城市“颜值”,且给市民出行带来阻碍。

为了让大成巷步行街适应当前城市更新的发展趋势,梁溪区城市管理局联合属地崇安寺街道、中山办在前期充分调研和宣传发动的基础上,组织对大成巷16处、180多平方米的亭棚进行了集中拆除。未来将对大成巷步行街进行整体改造升级。

