

## 说楼市

刚需与改善型齐头并进

## 宁波3大楼盘开盘遭疯抢

## 老胡第一次见识了抢房

23日上午,江东金茂府共推出四种主力户型共340套房源。当天12点,从开发商的销控信息看,除去135㎡户型还剩下10套房源外,其余三种中小户型全部被预订了,去化率达到97.06%。

46岁的老胡,是踩着点赶到现场的,生怕之前看中的89㎡户型被抢了。“是给儿子买的,一开始还犹豫。开盘后朋友打电话说价格低于预期,我就赶紧来了。”

提起当天买房场景,老胡记忆犹新,直言“第一次发现房子都是要‘抢’的。”

“现场人挤人,嘈杂到不行。等我到那儿时,能选的房源所剩无几,现场大平板上红彤彤一片,都是被订走的房源。理性似乎一刹那被‘抢’给占据了。”

对老胡来说,买房不擅长。只是朋友们都说今年楼市好,他生怕未来有什么变故,就急着想帮儿子买套婚房“放着”。

“未来儿子怎么换房是他的选择,现在我们能帮多少就帮多少。”老胡告诉记者,该楼盘离自己家近,未来走动方便,户型儿子也满意。但之前置业顾问告诉他,价格可能会与

海曙一楼盘的市场价看齐,他就纠结了许久。没想到,开盘时小户型18500元/㎡的成交均价竟然低于之前所听到的。

虽然老胡没有买到最心仪的楼层,但他依旧满意地付了首付。

除了江东金茂府房源被疯抢外,25日晚上7点,位于东部新城的印江南二期推出洋房与叠墅共263套房源,2个多小时,就去化约204套。

业内人士称,在当下楼市行情不错的情况下,占据不错地段的楼盘在开盘时被抢购是常见现象。



江东金茂府售房现场

## 好地段房卖一套少一套

进入3月以来,宁波市六区商品住宅成交数量一直维持在去化高位,除5月略显冷清仅成交3600套外,7月本该逐步进入一个平稳冷却期的月份,却在下旬迎来了几番火爆购房的场面。

“地段,行情,价格,三者的协调利好促使这些楼盘热销。”中指院宁波分院分析师陈诚认为,三个楼盘所属三个区域,但周边未来都有明确的配套规划,或已经形成既有配套。同时,这些地段的房子是卖一套少一套。在前期宣传上,品牌形象都打下了较好的市场基础,开盘价格与预期相距不远的现实更加刺激了一

批本就有购房需求的人群。同时,不排除开盘前“存抵”或认筹活动的大幅度优惠推动。

此外,这些楼盘的户型与产品结构设计与当下需求,进一步拉拢了刚需、首改或再改人群的购房需求。

而这一波购房热,也在一定程度上增加了7月商品住宅市场的成交量。

根据中指院宁波分院的数据显示,截至7月25日,市六区商品住宅成交3002套。从个盘看,万科大都会以266套稳居榜首,而在成交套数前10排行中,北仑区与镇海区的楼盘就占据其中8席,除万科城外,成交均价都在万元以下。

## 刚需与改善型齐头并进

23日,丰汇城一期共推出87㎡~160㎡户型230套,整体折后均价为18104/㎡。

自开盘前一周起,该楼盘置业顾问小江每天凌晨1点后才能睡。用他的话说,就是“忙,购房者过于热情。”

他告诉记者,开盘当晚9点,87㎡~127㎡户型的去化率均已超过80%。截至昨日下午4点半,一

期房源几乎售罄,有些购房者已在等8月加推的新房源了。

“从去化率上看,刚需和改善型齐头并进。由于首批房源小面积推出的居多,有不少客户就是冲着中小户型来的。”小江说,很多客户都是为子女购房,还有一些情侣来买,很多人之前都住在江北区域或离此处不远。

在与客户的聊天中,

他总结出,周边的住宅氛围、商业配套及未来的学区配置,都是他们购房的重点考虑因素。

“此前,不少客户来看过好几次样板房,才决定参加开盘前的‘存抵’活动。不难看出,客户还是很理性的,会参照市场不同类型产品与周边配套。”对于开盘销售热度,小江心里早有一定的预期。

7月23日和25日,江东金茂府、丰汇城一期、印江南二期争相开盘或加推新房源,入市房源总套数833套。其中,仅23日一天,就有2个项目同时开盘。

据了解,3个楼盘在推出当天,都迎来了市民疯狂抢购。中指院宁波分院分析师陈诚认为:“地段,行情,价格,三者的协调利好促使这些楼盘的热销。”

记者 张颖

ICBC 工银融e联

对诈骗短信  
说“不”用工银融e联接余额变动提醒  
安全、免费、真实、可靠

## ■ 工银融e联免费余额变动提醒服务开通方式:

- 登录工商银行官方网站www.icbc.com.cn首页,点击“工银融e联”进行定制。
- 登录工商银行网银、手机银行、工银融e联客户端,进入工银信使栏目进行定制。
- 前往就近工商银行网点柜面办理,或通过网点多媒体自助终端定制。
- 通过95588电话银行办理。

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588



扫描二维码下载工银融e联