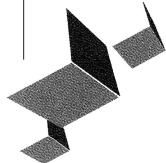


楼市面面观



# 特价房、买房送汽车,购房优惠逐渐加大 变则通,看郑州楼盘促销潮

“房价是真的要降了吗,郑州都出现了买房送汽车的大优惠。”几天前,在看到郑州一楼盘打出“买房送汽车”的广告后,陈女士就拨通了本报的电话。

在陈女士看来,尽管今年全国楼市尽刮折风,深圳、北京等一线城市房价也相继下降,但总认为郑州等二三线城市有太多不一样,部分楼盘推出的购房优惠也都可以理解为营销方式的改变,可近期特价房、购房送汽车、几千元就抵几万元等大优惠怎么让人感觉丝丝凉意,这一切仿佛透露出房价松动的信息。

仔细观察郑州楼市,特价房是首当其冲的热点。甲天下西湖新城推出限量特价房,同时其他房源推出一性付款免双气集资费;升龙国际中心推出新青年置业计划,整栋楼43平方米户型的房子,每平方米4888元,每平方米

加88元,即可精装修;正商地产的专项房展会也推出了300套让利优惠的特价房;而早在之前的春季住交会上,西区的多个楼盘也推出限量特价房。

据了解,大部分特价房的推出均得到市场的强烈响应,不过这大多都是心仪该楼盘已久的消费者,“价优”的刺激让他们不忍继续观望,而尝到以推特价房促进销售甜头的开发商也表示将继续推出此类房源。

与特价房一样风行郑州楼市的还有“买就送”的重重优惠,“买房送豪礼”、“2万抵5万”、“5000元抵2.5万元”、“抽奖送装修”等优惠信息遍布郑州各区域,而将这一变相促销方式推至高潮的无疑是一楼盘打出的“买房送汽车”。

很多业内人士对此现象的看法私下达成

了一致;如果说之前推出的买房优惠尚属灵活的营销方式,现在特价房的相继推出,买房大幅优惠等措施寄希望于刺激整个市场的购买欲望,这让人感受到了市场的严峻,也嗅到了房价松动的气息。

晚报记者 王亚平

## 观察员点评

特价房、买就送一定程度上的确刺激了购房者的购买欲望,但是尚未改变整个楼市较为浓郁的观望气氛;尽管眼下也有楼盘价格坚挺,甚至略有升高,但看房者寥寥、成交量下降的情况也无力改变。

如果最终特价房、大优惠这些变相降价的方式也无法改变僵持格局,房价恐怕就要真的明着下降了。

种种情况说明,我们下半年通货膨胀的压力可能继续加大。可以预期,包括房地产行业在内,国家针对通货膨胀而采取的紧缩经济政策暂时不会改变,

同致行认为,从各种影响因素来看,郑州房地产市场的运行目前仍然是健康的,不会出现大起大落现象,2008年下半年郑州房地产市场将会保持平稳发展。

虽然郑州楼市的“拐点”现阶段还未到来,但是部分开发商的“拐点”却已经提前降临,中小型开发商,受融资渠道的限制,这就势必造成部分开发商为了维持资金流,所开发楼盘采取降价、打折的策略。更为严重的情况,可能会淘汰一批信誉差、实力小的开发商,被迫退出市场或者被并购,这也是郑州房地产市场逐渐发展成熟的必然选择。

政府即使“救市”,也主要是促进房地产行业的良性发展和保护消费者的购房权益,绝对不是保护那些信誉差、实力小、囤地投机的开发商。国内房地产市场要保持良性发展,就必须淘汰那些信誉差、为了投机、空手套白狼的开发商。只有不断进行行业清理,时刻使房地产行业的竞争主体面临危机,才能为消费者提供最好的服务和产品。

郑州同致行地产顾问有限公司 研究中心

## 广州

### 车位比房子贵

#### “金海湾”惊爆200万天价车位

房价在降,广州的停车位价格却如芝麻开花再创新高。

继上周“金海湾”小区出现75万元一个的“天价”车位后,这一记录近日在同一小区被以200万元的更高“天价”改写。位于海珠区的金海湾号称是“中国十大超级豪宅”之一,2003年开始对外发售,目前楼盘均价仍高居4.5万元每平方米,是目前广州单价最高楼盘之一。

## 上海

### 降价比死守强

#### 万科率先降 “上海房价联盟”瓦解

当上海房价还被称为“中国楼市最后堡垒”的时候,万科上海的在售楼盘“万科中林苑”,却率先下调了总价。

“万科中林苑”近期将推出的90平方米左右的装修房,单套总价约在130万~160万元,以此计算,此批房源的单价约为14400~17000元/平方米。而日前上海官方房地产数据显示,6月份,“万科中林苑”推出新房源的网上参考价为18000元/平方米,且可浮动幅度为20%。由此可见,“万科中林苑”新房源的价格下降幅度约在6%~20%。

一位业内人士表示,“万科中林苑”其实销售得并不好,为了加快回笼资金的速度,因此不得以才变相降价。网上房地产数据显示,万科中林苑6月21日推出300套房源,但截至昨日18时38分,万科中林苑6月、7月份共售出房源75套。就在“万科中林苑”总价下调之际,上海商品住宅的成交均价却在上扬。

## 重庆

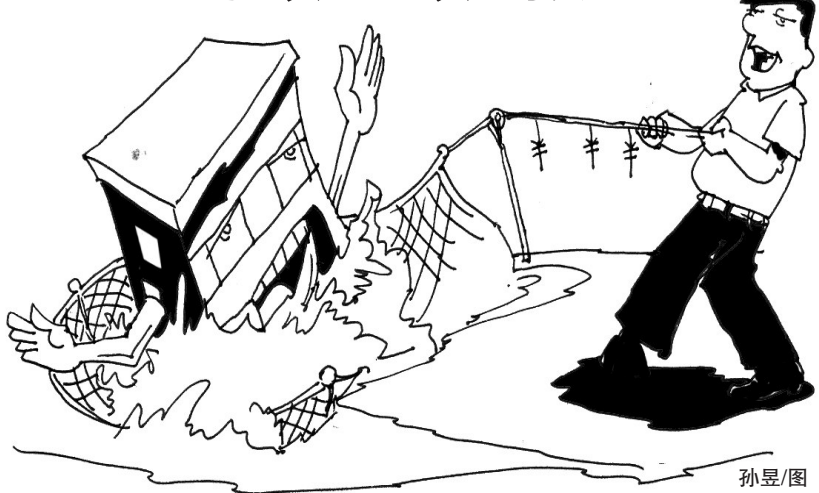
### 养猪比盖房好

#### 楼市冷清建筑商不卖房改卖猪

去年以来,由于房地产市场不景气,开发商屡屡拖欠工程款,重庆四个建筑老板决定选择新的项目投资——商品猪产业饲养基地。前期投入365万元,租赁土地,他们办起养猪场,饲养了6000头生猪。目前日存栏13950多头商品猪,年出栏商品猪约10万头。此后,随着猪肉价格逐步飞涨,四人投入越来越大,饲养规模也逐步扩大。该基地计划再投资1500万元,明年全部饲养“五元猪”。

楼市点评

## 政府该不该“救市”?



孙昱/图

今年的股市大幅震荡早已引来一片“救市”呼声,最近这声音在楼市中也出现。

从理论上讲,市场能够自动调整以达到平稳发展,但是近期的几次经济大危机表明,需要政府来干预以重新恢复发展。况且

国内的房地产市场并非真正的“完全市场”,比如土地供应等方面。在此情况下,国内房地产市场发生重大波动后,政府更有责任来进行干预推动房地产市场良性发展。但从宏观经济形势看,目前救市时机并不成熟。

## 调控吃紧 郑州商品房上半年价涨量跌

上周三,李先生在北区看房时,一楼盘给出的优惠条件甚是诱人:凡在七八月份购买该楼盘的房子,将有机会得到开发商赠送的全套家电。7月份以来,郑州开发商纷纷推出优惠措施,如限时购买可获5000元甚至几万元优惠,购房送住房公积金、免燃气初装费、送彩电、冰箱等。

坚挺房价松动的背后,则是楼市销售的不景气局面。郑州市物价局发布的数据显示,郑州商品住宅实际销售24981套,比去年同期少卖了10055套,同比减少28.7%。但是商品住宅实际销售均价为每平方米3963元,比去年同期上涨19.76%,每平方米涨了654元。虽然价格有所上涨,但销售量却同比锐减了近三成。

业内人士分析,楼市的行情和股票市场很相似,都是买涨不买跌,房地产商真正担心的是越降越没有人买,所以房价一直在坚挺,开发商只能通过促销来变相降价销售。业内专家认为,国际经济形势的严峻,国内宏观调控的吃紧,都将使得楼市不景气的局面持续相当长的一段时间。

晚报记者 袁瑞清

看房直通车 报名电话:67655013

## 看房直通车,让上班“奔奔”族淘房更轻松

昨日,两位参加上周看房直通车的会员在购房之后又打来电话,对本报的活动表示了感谢,他们表示,本报看房直通车活动给他们选房创造了极大便利,他们正是在看房直通车活动中确定了自己的购房意向,并最终完成了购房计划。

晚报记者 李志敏

### “不知”到“熟知”,看房直通车促成购房置业

市民董先生和林女士在上周六本报组织的看房直通车活动中,参观了兴东龙腾盛世、天伦星钻、鑫苑逸品香山、主语城和思达优典五个项目。

董先生通过看房直通车活动,相中了兴东龙腾盛世项目楼盘;林女士购买的是主语城的楼盘。董先生坦言,在参加看房直通车活动前,自己对郑东新区特别是兴东龙腾盛世项目的了解度几乎为零,对于它的户型特征、配套环境都没有形成概念。参加了看房直通车活动,董先生最大的收获就是对兴东

龙腾盛世,从“完全不了解”上升为了“深入了解”。记者了解到,董先生最满意的是兴东龙腾盛世的地理位置和小区规划,它优越的地理位置和合理的小区规划,实现了自己二次置业的愿望,满足了一家人共居的需求;兴东品牌的实力和它在郑州的良好口碑,也为董先生购买兴东项目提供了信心保障。林女士则青睐主语城项目,认为它具有很高的升值潜力和高性价比,值得购买。

“参加完看房直通车,兴东龙腾盛世给我留下了深刻印象。”董先生说,参加完活动,他另外挑了个时间前往兴东龙腾盛世的销售中心签订了购房合同,实现了自己的心愿。

### 提供看房便利,上班族青睐看房直通车活动

董先生和林女士都是典型的上班族,朝九晚五的工作生活给他们的看房、选房造成了时间限制。而众多的楼盘项目又让他们有“乱花渐欲迷人眼”的感觉,好楼盘多,分散各个区

域,如何才能在有限的时间内提高看房效率,是他们都关心的问题。适逢本报每周六推出看房直通车活动,对郑州东区、北区有好感的两位市民二话不说,报名参加,跟车看房。

“坐一趟车,看多处房”,花一天时间,将

精力集中在一条明确的看房线路上,许多市民都从福房网看房直通车的便利中感受到贴心的服务。董先生和林女士两位购房会员介绍说,看房直通车活动除了节约了看房时间,更提高了看房效率,使自己看房、选房、买房的行动一气呵

成。他们在活动后返回各自心仪的楼盘售楼部购房,目的性明确,针对性强,与自己之前规划的看房预期相比,效果很显著。“这都是看房直通车活动的优势所至。”两位购房会员凭着切身体会,真诚地告诉记者。

