

最近俩月,市民高先生一直穿梭在各大楼盘之间,闲暇时没事就去售楼部探营。他先选好几个目标,等到年底优惠多时再出手。

然而,现实让他失望不已,这眼瞅着都快过年了,压根没有多少优惠,再看看售楼部门庭若市,一副供不应求的样子。高先生不禁心中打鼓:难道今冬难买优惠房? 晚报记者 梁冰



今冬难买优惠房?

市场鲜见楼盘大幅优惠

年底房子优惠多,这似乎已经成为购房者的一种共识。然而,与去年冬季房地产市场一片萧瑟相比,今年冬天的楼市显然要火热得多,不仅很难见到优惠的广告、信息,而且某些项目的房子已出现“缺货”现象,想买都买不到。在这种情况下,还有谁会优惠处理自己的房子呢?

在10月24日进行VIP公开招募的高速·奥兰花园,第一批房源推出约600套,可是现场却有1300多名购房者在连夜排队。当时,开发商给出了优惠:当天入会可享受总房款3%的额外购房优惠。据消息人士透露,在12月份即将开盘的奥兰花园,“优惠也就是那么多了,想要其他的优惠,很难。”

11月15日和21日,瑞隆城二期U5第一批和第二批房源公开选房。据报道,第一批房源在当天下午3点前被抢售一空;而第二批房源的近200套房子则在短短3个小时后,就销售了90%。当时,该项目给出的优惠是:VIP会员最高2000元抵1万元,选房当天还有惊喜大礼与优惠。

位于未来路与沈庄北路交会处的大观国际居住区,在11月6日启动了VIP会员招募活动,该活动持续3天。该项目表示,意向客户只要在72个小时内入会,即可专享4%的购房优惠,到项目开盘时还会有更多优惠。

除此之外,如中原新城、锦艺·国际华府等项目,都是房源推出不久便很快宣告售罄。

难怪有人说,某些楼盘的房子现在想买都买不到。而还有房源在售的项目,优惠也是少得可怜,通过关系只能得到一到两个点的优惠,若想优惠的更多,则需要请示“董事长”。

纵观开发商推出的这些优惠措施,力度最大的也就算“2000元抵1万元”了。而去年同期的市场,可谓冰火两重天。楼市各项目从10月份便进入了优惠期,不仅优惠的时间提前,而且优惠的力度也是空前。有首付1000元即可入住,也有单价直降1000元的;有一次性优惠10~15个点的,也有优惠加巨额赠送的……

今年冬天的楼市,实实在在来了一个“大变脸”。

春节后是否有优惠很难说

经过对多家在售楼盘的采访,记者被告知,目前尚未接到公司优惠的通知。看来,今冬想要买到优惠房,不是那么容易的事。

“今年的市场这么好,很多人没有想到。目前,楼盘的优惠大多集中在认购、开盘等节点,或者是一次性付款和购买大户型的客户。”谈到目前少有楼盘优惠,且优惠幅度很小的现象,郑州同致行品牌运营总监曹庆伟分析,除了市场的好坏,还跟开发企业在年初制定的财务目标、发展战略有关系。

曹庆伟说道,由于去年市场的影响,大多数房企在今年年初给公司制定的财务、企业发展目标都比较保守。可是谁也没有想到,今年3月份以后,市场明显回暖,并一直持续到现在。所以,大部分开发商在第四季度已经圆满完成了全年的财务目标、工作计划。那么他们就会很轻松,不必再靠年底的优惠做最后的冲刺。因此,现阶段市场上的优惠信息、优惠幅度就很少。

“也许到明年,开发企业会把全面的工作目标定高一点,因为今年过得还不错。但是,春节后市场到底是什么情况,还很难说。”曹庆伟表示,像去年那样的市场是多年不遇的,先有国家政策的宏观调控,后有经济危机的侵袭,所以致使房地产严冬一片。但这也只是阶段性的市场调整与表现。有人预言,明年楼市“春夏比较暖,秋冬比较冷”,然而,究竟是不是这样的情况,很难预测。

“买房就像投资一样,抓住好的时机很难,所以买到便宜房不是件容易的事。”曹庆伟告诫购房者,买房关键看个人的需求与经济能力,切忌跟风购买。因为市场变幻莫测,所以,春节后的优惠也同样是个未知数。

近期急着买房的高先生虽然心中很是渴望,但依旧保持着冷静的头脑。他表示,既然现在市场这么热,那就等到春节后再看看,不行到时再出手。

河南省房地产业商会秘书长赵进京:

为何金融风暴吹不倒楼市?



为什么百年不遇的全球金融风暴,吹得世界经济摇摇欲坠,却没有吹倒中国楼市?日前,河南省房地产业商会秘书长赵进京在一次讲话中表示,原因在于中国房地产具有政治属性、经济属性、政策属性、民生属性、金融属性、市场属性和文化属性,“这七大属性像七个柱子一样支撑着中国房地产的发展,进而支撑着中国经济的大船继续乘风破浪。”

晚报记者 袁瑞清

房地产是七项内需之首

“从扩大内需来看,房地产是七项内需之首。从投资看,房地产占四分之一。”赵进京表示,在房地产的七项属性中,经济属性有很大作用,“据测算,100元的房地产投资可以拉动170~220元的其他投资,100元的房地产消费可以拉动130~150元其他的消费,同时,房地产的消费可以带动建材、家电等行业的发展。”

“从GDP增长率的构成看,2007年房地产业和出口加工业各占2.4%左右,合计占5%。”赵进京认为,2009年中国进出口对GDP增长的贡献率将转为负值,房地产和出口作为中国经济的两个主要发动机,出口已经快“熄火”,现在只有靠房地产来拉动内需保增长了。

从关联性来看,房地产直接影响60多个行业,从居民理财来看,房地产具有极强的保值、增值性。“由于目前中国的房地产市场从整体上是供不应求,而土地面积却是有限的,这就决定了房屋价格在

总体趋势上应该是上涨的,所以在目前来看,投资房地产是个很不错的选择,温州炒房团、山西炒房团等炒房团体就是很好的例证。”

赵进京认为,中国已跨入全面改善民生的新时代,保房地产就是保“大民生”。“全国有4000万建筑工人,在郑州10个外来务工人员,有4个在房地产建筑行业。1万平方米的房地产建设,可以提供100个就业岗位。房地产不振,收废品的都没有生意。”

“建设保障性住房就是保障民生。”按住建部的规划,国家4万亿投资,其中9000亿用于保障性住房建设。未来3年将建设约600万套保障性住房。2006年全国住房销售量是500多万套,2007~2009年大致维持在550万套左右的规模。如果住建部的规划能实现,每年将有约200万套保障性住房投入市场,占市场需求的三分之一,将大大改善居民住房条件,对民生福祉可谓功德无量。

“看不见的手”力量越来越大

房地产的市场属性也是支撑中国楼市的重要方面。自从1998年住房市场化改革以后,房子就成为了一种商品,具有了市场属性,即:成本决定价格,供求关系影响价格。房地产企业完全可以根据自身及市场情况给商品定价格、定营销策略,“看不见的手”力量越来越大。

“作为市场的主体,中国房地产企业具有极强的生命力。”赵进京认为,房地产企业像其他企业一样,自由竞争,自负盈亏,他们可以根据自身的发展战略和市场供求情况随时调整自己的经营战略,所以就出现了“批而未建”、“捂盘惜售”等特有现象,这是市场作用的必然结果。

对于房地产而言,传统的居住文化也扮演了重要角色。“中国传统文化中,‘家’文化,‘有房有家’,不能寄人篱下,一定要‘居者有其屋’,所以刚性需求在中国表现的最为突出。”赵进京说到,中国百姓有着

自己独有的消费文化,他们不愿意拿明天的钱来换今天的享受,同时他们喜欢把钱存在银行,这就说明了中国为什么不会像美国一样发生次贷危机。

赵进京认为,对政府而言,首先是建立科学多元的住宅供应体系,增加市场供应,调整供应结构,商品房归市场管,保障房归政府管。其次是“去政治化”,不应赋予房地产太多属性,应促使房地产回归到正常的商品属性。第三是建立市场预警预报机制,帮助政府准确把握市场脉搏,不受干扰。

对于开发企业而言,2009年以后的中国房地产市场出现了新变化,企业要认清形势,做好战略制定、质量控制、营销策划、客户关系、企业文化、品牌发展等六个体系的规划建设。“更要居安思危,安中找危,做好现金流管理,保证企业战略不走偏,要教育我们的团队,要注重形象,加强自律,共同推动行业健康发展。”