

加推房源、加大优惠,这个国庆楼市很“热闹” 抢夺刚需,“黄金周”特惠烽火燃起

调控风紧,楼市降价暗战升级

近日,有关北京、上海、深圳等地楼市降价的风声不断,房企大打“折扣牌”,有的折扣甚至达到八五折,房价下行趋势明显。

作为二三线城市的郑州,市场凉意也愈加明显,除了个别明显具备高性价比的产品还能热销外,其他几乎人气尽失。在当下这个传统旺季,大部分项目为了抢夺刚需,推出了多种营销举措,使得楼市降价暗战升级。

比如,康桥溪山御府于9月28日举行了总经理直签特惠,全省仅限50个直签特惠机遇;兴达锦绣园推出低首付活动,首付5万买一房,9万买两房,均价7000元/平方米;九龙城推出了10套特价准现房,价格为5500元/平方米;非常国际二期,现在订房,可享受国信房地产25周年购房特惠:90平方米以上,订房10000抵50000元;90平方米以下,订房10000抵30000元。

若仔细加以对比,也不难发现,大部分在售项目的均价较以往都有所下降,而据了解,类似这样的优惠在国庆节期间更多,幅度更大。

“尽管一些开发商在报价上没有明显松动,但如果确实有购买意向,进行深入洽谈后,都可以有各种形式让利给购房者。”刚刚享受到这样“待遇”的市民李女士坦言,“原本没有优惠,最后成交时优惠了两个点。”

对于这样的“暗降”现象,业内多位专家均表示,这是楼市价格下行的一种信号。如果说先前还有很多开发商对此轮调控抱有幻想和期望的话,如今已经基本达成共识,房地产的黄金十年已经过去,资金回笼和壮大实力成为当前的紧要。

新房源不断入市,房企抢夺刚需

调控风向难改,似乎注定了这个“金九银十”坎坷难行。且由于上半年不少项目推迟上市,纷纷选择在这个传统旺季入市亮相,市场供应量加大。据统计,10月份,郑州将有10多个项目开盘,其量同比去年增加了80%左右。

不止10月,至年底,预计将有10多个纯新盘上市,产品类型丰富,多有创新,比如LOFT产品、户型考究的两房产品、精装房等。

据了解,为了回笼资金、去化掉过多的库存,这些将要开盘的项目大都会采取“低价入市”策略,且由于新开盘房源降价的负担相比前期已经在售的房源要小,因此选择此种方式入市将成为下半年市场的主流。

一位开发商私下坦言,“大量房源的上市,将加剧市场竞争,刚需抢夺战还会激烈上演。”

为了搜寻客源,当前在许多大型商业网点以及人气集中的区域,发楼书的销售人员呈增多之势,房企正在采取“地毯式”的搜索方式,寻找客户。

“如果二三月份成交不振,还可以寄望四五月份;七八月份销售不好,还有‘金九银十’可以指望,要是这个旺季成色也不足,那今年的日子就没什么指望了!”该开发商表示。

在他看来,当下,高性价比才是决定成交量的关键。如果说在整个市场购买热情较高时,项目还可能通过一些概念营销来吸引购房者关注的话,在弱市时期,项目的规划、设计、物业以及最终呈现出来的性价比才是核心竞争力的关键,购房者的观望情绪较浓,会谨慎挑选。

优惠很“诱惑”,置业需谨慎

自此轮调控来袭,关于后期市场如何演变的判断此起彼伏,然而对于老百姓而言,依赖于所谓的走势分析,倒不如从自身真实的置业需求出发,一旦遇到实惠的购房契机,就适时出手。

当下,充裕的市场供应和优惠力度的增加,为购房者提供了较为广阔的选择余地,不过受限购限贷等政策的影响,稀缺的购房资格使得购房者都颇为谨慎,货比三家。

然而,面对纷繁复杂的优惠举措,不少市民表示“花了眼”。对此,河南财经政法大学教授提醒说:“比如,一些项目推出购房送面积,可以使得‘一房变两房’、‘两房变三房’,实际上,这些‘送的面积’很可能是本来就属于业主的面积,如:飘窗、阳台、露台等,而开发商却拿这些灰色地带的面积来做文章。”

又如VIP会员,可享专属会员折扣,一些房企往往发放超量的VIP卡,打造声势,意向客户多了,开发商在定价时就会适当拉高。

不过,这并不意味着所有的优惠都有问题,特别是在眼下的市场环境下,房企遇到了销售瓶颈,不少“低价入市”和暗降策略均是不错的购房良机。只是需要购房者有双慧眼,辨别哪些才是货真价实,然后作出理性的选择。

价格上的优惠之余,强化内功也成为一些房企的战略,如增加产品配置、做精装修、优化产品设计等来提升产品的附加值,提升宜居性,这类产品将成为市场的主流。



在当前的市场环境,价格是决定成交的关键,越来越多的房企认识至此,相继放下身段,采取种类繁多的促销手段。而今,黄金周的临近,在他们眼中,更是不可错过的销售良机。
晚报记者 王亚平

楼市瞭望

未来十年中国楼市发展难再“加速度”

近日,中国住房和城乡建设部政策研究中心副主任秦虹在出席某活动时表示,由于“基本不具备前十年的市场增长环境”,中国房地产市场未来十年不可能复制和持续前十年的高速增长态势。

秦虹表示,过去的十年,是中国经济增速最快、城市化速度增长最有质量的十年,加之货币政策较为宽松,导致房地产行业快速发展。但随着政府主动调整经济增长速度,城市化进程逐步放缓,未来十年中国房地产业发展速度一定会有所下降。

她同时表示,过去中国楼市的发展离不开房改等因素,这种政策红利今后还会释放,给房地产市场发展留有空间,但利润会大大缩减。

秦虹认为,未来中国房地产调控政策如果还存在优化空间,控制住宅投资性需求和加大保障房建设是两个比较好的手段。

十月关注

“高利贷”正在成为开发商的“慢性毒药”

在通胀预期下,民间过剩的流动性不得不寻找新的投资标的,部分地区“高利贷”风生水起。民间借贷月息从去年下半年的2%至3%,一路飙升到目前7%以上,已经成为名副其实的“高利贷”。在暴利诱惑之下,各路资金争相涌入民间借贷市场,以分享高额利润,赚取“快钱”。目前民间借贷月息达7分、8分以上,风险不断攀升。

民间借贷资金,多数流向房地产开发市场,动辄年息高达25%以上,房地产已成为国内各类高利贷的最大注入对象。在业内人士看来,房地产是暴利行业,能承受这样的年息,如今的商品房已成为投资品,有很强的金融属性。

延伸阅读

选好房,择优而居

国庆假日,楼市优惠放价,不少刚需族瞅准时机,准备出手,专家提醒,对于户型,一定要精挑细选。

功能区分要清晰合理;室内交通的组织布局要“不干扰、不浪费”。“不干扰”指的是主要是在各个房间的入门以及过道处,互不干扰,无需绕行穿行,空间独立,便捷美观即可。“不浪费”主要指的是空间处理上,没有先天建筑的面积利用死角,另外是避免人为家具摆放的浪费面积;方正规则的户型会让人感觉更加舒服大气,而这一点正是室内空间规则的最基本要求。