

楼市盘点之黑白营销
溢价回购个案篇



是理性,还是冲动? 是售房,还是融资? 是真“退房”,还是“空谈”?

“无理由退房、溢价回购” 郑州首现“承诺增值”楼盘

■ 起伏波动中,买房人权益如何保障?

全国楼市调控政策持续,成交持续萎缩,购房者观望情绪浓厚。市场未来的不明朗,使众多购房者担心自己前脚买了房,后脚开发商就扛不住政策高压开始降价,那自己的房子岂不是一夜贬值?这一现象让已购房的业主们倍感愤慨,很多客户的资产转眼间就缩水数十万元,于是多家开发商的售楼处遭到老业主“围攻”。这种围攻事件已经在北京、上海等一线城市多次发生。

在如此背景下,购房者的权益如何保障?

住建部日前明确表示,限购政策明年将继续执行。楼市高压不见丝毫放松。临近年末,不少房地产企业为“过冬”纷纷抛出“回购”、“溢价回购”、“保价”、“升值潜力”等促销手段,以求回笼资金。各式各样的营销和促销手段层出不穷,的确吸引市场不少目光,但事实是成交量并未有太大改观。大市依旧冷清,购房者观望情绪依然浓厚,价格仍然是撬动市场不变的王道。

■ 操作性不强的方式大多是噱头

深圳绿景香颂楼盘的开发商推出促销,购房者购买该楼盘房子,可自愿与开发商签署一份“3年原价回购”协议,购房满3年后,不论房价是涨或跌,只要购房者提出申请,开发商都可依照合同原价进行回购。而沪上某龙头房企的写字楼项目也推出3年后溢价16%回购的促销策略。

在杭州,某楼盘在高调召开了“无理由退房”媒体新闻发布会后数日,因受相关部门压力,又传出“无理由退房”被悄悄取消的消息,反而让客户认为是“一纸空谈”。

此外,苏州多家楼盘也推出了“保值计划”、“金盾保值计划”、“回购计划”等促销手段。

“然而,仔细研究这些公司所提出的‘3年原价回购’或‘3年溢价16%回购’的促销方案,一是回报低,甚至零回报,客户利益得不到保障。另外,3年的回购时间太长,到时房屋早已交房入住,退房手续繁琐、退房成本高,耗时耗力。因此,上述回购计划根本不具备可操作性,只能作为开发商促销的噱头而已。”房地产资深人士王先生表示。

■ 给购房者一颗定心丸最重要

成交接连下挫,为了跑量,开发商纷纷打出优惠。1万抵3万,2万抵5万,2万抵10万……优惠力度可谓空前,不是送月供,就是免房款,而且没有利息,非常实惠。你不信?反正我信了,诱惑力相当大。但是五花八门的促销手段让大家更难以抉择,怕出手太快会后悔,进而导致了市场观望情绪愈加浓厚。

为了给购房者一颗定心丸,在传统的促销策略上,部分有责任心的开发商开始考虑跟购房者签署保值协议,承

诺不降价,一旦出现降价则补偿购房者差价。除了一、二线城市上海、深圳、杭州等地早有相关措施推出,12月10日,郑州清华·大溪地也推出了“溢价回购、置业无忧”的增值销售策略,成为郑州市场首例推出购房保障承诺的项目。

另据消息灵通人士透露,郑州目前至少还有不下3个项目将推出此种销售手段。只不过它们现在是“犹抱琵琶半遮面”,还未到正式出场之时。

■ 郑州首现“溢价回购”楼盘

位于郑西新城核心区域的清华·大溪地项目开发商承诺,客户在购买新品房源时可签订置业保障相关协议,交房前如客户不想继续持有这套房产,开发商将按照购买价格再溢价12%进行回购。

此举可以说从根本上保证了可操作性和客户利益。“这是我们针对即将开盘的二期波西塔诺组团电梯洋房产品特备推

出的‘溢价回购、置业无忧’增值销售策略。”郑州清华园房地产开发有限公司营销副总经理师凯伦表示,此次清华·大溪地选择在交房前可溢价12%无理由退房,是基于对项目自身价值进行深度剖析,理性推算后产生极强信心的体现,更是郑州清华园作为负责任的企业百分之百诚意的体现,是增强客户购房信心的重要举措,希望能够成为郑州房地产市场的一针强心剂。

12月10日,位于郑西新城的某大型楼盘,推出“溢价回购、置业无忧”增值销售策略,成为郑州楼市首个推出购房保障承诺的项目。该楼盘表示,客户在购买新品房源时可签订置业保障相关协议,交房前如客户不想继续持有这套房产,开发商将按照购买价格再溢价12%进行回购。“无理由退房、溢价回购”,这是增强客户购房信心的重要举措,其是否能够成为郑州楼市的一针强心剂,还有待市场检验。

晚报记者 梁冰



调控压力下,房企营销策略不断创新

重磅点击

“溢价回购”策略背后的品牌实力和产品竞争力

在如今扑朔迷离的房地产市场,行情看跌不看涨,是什么让清华·大溪地有如此的魄力在郑州掀起今年第一场“无理由退房”活动。针对大家对于“无理由退房+12%增值保证”承诺的关注和质疑,师凯伦进行了相关解答。

师凯伦透露,这一活动是基于对市场规律及对项目自身情况不断论证做出的。从长远来看,房地产业发展的大背景不会改变,一旦宏观经济调控到位,房地产市场必然会更加健康地发展。尤其是大中原经济区的建设落实,将使郑州西部迎来新的发展契机。郑州都市区建设把宜居健康城作为破题之作,荣阳、上街组团纳入中心城区建设。同时,伴随着BRT、地铁等快速路网的建设,郑州西部交通便利和区位优势将更加明显。

“作为目前郑西新城第一大盘,无论是从地段、规模、配套还是产品品质等各方面,清华·大溪地都具有绝

对的发展优势。我们之所以敢于做出‘购房保障承诺’,必然是建立在公司实力以及产品和价格优势的基础之上,我们对项目自身品质和升值潜力十分看好。”师凯伦信心满满地说道。

据悉,清华·大溪地是郑州清华园引进英国太平洋远景规划机构超前设计理念和美国KAS建筑设计机构先进的建筑设计理念打造的大型综合性产业集群。该项目定位为CCR城市文化度假区,以水公园、大型温泉酒店为主导,集特色休闲餐饮、巨幕影视城、老年健康疗养、健康体检、大型休闲购物、会议、休闲度假酒店、星级商务酒店及高档居住区等多种功能为一体。目前,奥帕拉拉冒险岛水公园闭园升级改造中,香堤湾温泉度假区将于春节后装修完工进入试营业,住宅二期即将全面入市销售,大型商业中心概念设计已经完成,项目形象已初步展现并得到社会各界好评。