

# 房企冲量,分期首付、团购等营销策略重现市场 又见低首付,该不该出手?

## 专家认为:未来楼市有升有降、房价保持在合理区间

受楼市调控高压不减、银行信贷紧缩等诸多因素影响,全国楼市“温度”不断下降。在此背景下,有不少楼盘降低了门槛,低首付、团购等营销策略因此又重现市场。

郑州晚报记者 王亚平

### 全国楼市交易价格指数下跌

年后至今,全国关于楼市下行的论调不断,打折、促销、降温、拐点等字眼充斥市场。

6月1日,克而瑞信息集团(CRIC)、易居房地产研究院、中国房地产测评中心联合发布2014年5月“中住288指数”。

报告显示,2014年5月,中国城市住房(一手房)价格288指数为1097.9点,较上月下降0.4点,环比微跌0.03%,跌幅较上月扩大0.01个百分点,同比涨幅继续收窄至5.80%,全国一手房价格指数连续两个月出现下跌。中国城市住房(二手房)价格288指数为1106.7点,较上月下降5.8点,环比上涨0.53%,涨幅较上月缩小了0.57个百分点,同比上涨9.63%。

统计,克而瑞监控的288个主要城市中,共有145个城市一手房价格指数环比出现上涨,上涨城市数量较上月进一步减少。

全国31个省级行政区域中,一手房价格指数环比下降区域达17个,分别为云南省、浙江省、重庆市、辽宁省、江西省、内蒙古自治区、贵州省、江苏省、湖南省、广东省、海南省、湖北省、四川省、福建省、陕西省、山东省和甘肃省。

### “低首付”、“团购”策略重现

尽管我省并未出现在环比下降区域中,但受全国楼市及政策的影响,市场热度下降却是不争的事实。

值得关注的是,低首付、团购等营销策略正在重现市场,以刺激购房者入市。

位于泰康路和民主路交会处附近的某高端楼盘,近日推出“两个月付清首付”活动,且有大幅度优惠。之前还有“首付13.2万元,1万抵20万,送每平方米5000元精装修”的策略。

南阳路一大型楼盘,对两房产品推出了一折首付活

动,首付共分三次付清。

位于嵩山路与长江路交会处的某项目,对大户型房源推出了首付分期的活动,签约时付10万元,其余首付两年内付清。

不止低首付,近期以各种名义的团购和特价房也相继出现。端午节假日前,记者接到郑东新区一知名小区的活动信息,“推出房源为85平方米两房、136平方米三房、138平方米四房。55平方米小户型正在排号中。底价为9.6折,最后两天低至9.2折,机会难得,可咨询置业顾问”。

### 降低门槛,保障还是陷阱

“之所以推出低首付或者团购活动,目的是希望借助于此回笼资金。调控政策持续至今,已经发生了从量变到质变的转化,宏观经济也不景气,楼市上行动力不足,开发商耐心和信心不足。”河南省商业经济学会秘书长宋向清这样说道,“降低置业门槛后,吸引更多的购房者到此购房,以达到楼盘快速成交去化的目的。”

那么,在当前持续调控的市场背景下,首付分期对购房者是保障还是陷阱?

58同城房产频道认为,此举利好之处在于,为部分

购房者赢得筹集首付款的时间,对部分首套房购房者或首次改善购房者来说也降低了购房门槛,可以提前进入购房环节。

不过,所谓的低首付其实是分期首付,这样看起来是起到暂缓购房者资金压力作用,但是他们同时要偿还开发商垫付的首付款和银行按揭贷款,届时购房者的经济压力会加倍,对于经济实力不强的人群来说,如果不理性考虑自己的承受能力,或会面临极大的资金压力甚至是断供,给银行带来潜在的风险。

宋向清认为,如果低首

付或者团购活动给购房者带来了真切的实惠,还是值得购买;若房企不诚信,先提高售价,再以优惠形式亮相于市场,则不会取得相应效果,购房者需加以甄别,不要盲目进行投资。

近日,某媒体引述银监会高层内部讲话指出,房地产贷款区域性、结构性风险加大,要严防虚假按揭贷款,严防以消费类贷款用于购买房产,严禁零首付、开发商代垫首付资金等违规行为。

这是因为,楼市下行期,“零首付”或“低首付”对购房人、对银行、对金融等方面而言,有一定风险。

### 楼市调整期 上行空间不大

今年市场环境相对严厉,多个城市都出现降温迹象,从目前已披露的数据看,郑州楼市相对稳定。

所以尽管不少楼盘打出“低首付”的招牌,其实楼价并没有下降,只是入市门槛相对轻松一点而已。

当前的低首付、团购等房企营销活动,也让人想起2008年楼市调控时房企的大幅度优惠活动。

“现在与几年前的市场形势大有不同,之前楼市处于快速上行期,很多购房者在优惠置业后还享受了房价快速上涨带来的房产价值提升。如今楼市房价上行空间有限,可以说未来将是有所升有所降的态势,郑州房价保持在每平方米6000~10000元是合理空间。”宋向清坦言。

谈及楼市发展,新田集团总裁、河南省房地产协会常务理事冯常生表示,“郑州还比较良性,不过增速在放缓,经过多年快速发展后,如今的地产业步入相对稳定期,在这种时候,房企能否站得住脚,真正靠的是产品实力。”

冯常生认为,“未来楼市步入平稳发展期,对房企来说仍有空间,以后的地产业发展将呈现总体稳健、份额集中、分化的态势。”

由于环境不同,市场发展分化,不难发现,这些做“低首付”及“降价促销”文章的楼盘,几乎都聚集在外围板块,核心区域或者真正的实力楼盘则活动不多。

河南盛润置业总经理吴建军认为,未来房价的上涨速度都会比较慢,上涨潜力在不同的区域也呈现不同态势,好的区位必涨无疑。在他看来,未来是以大众需求为主的时期,投资性需求逐渐远离,城市核心区位优势产品价值将永恒不衰。

### ■记者观点

### 高性价比的产品和合理定价是房企跑量的关键

调控高压未减、信贷收紧、全国经济增长放缓、行业竞争加剧,楼市上行空间有限,房企现在面临比以往更为严峻的生存环境。

诸多中原房企负责人表示,以后的市场比的是实力,高性价比的差异化产品和合理的定价是企业跑得快的关键。

在新一轮的调控和实力房企进驻中原的冲击下,不规范、实力弱的房企将逐渐出局。郑州房地产行业的标准在逐渐提升,在产品创新、服务、营销上的尝试也会越来越多,行业未来将呈现规范化、规模化态势。只有回归产品本身,不断地注重品质提升,以客户价值为导向,增强企业内功,房企才能得以生存和发展。

