



一年一度光棍节的到来,不仅迎来了电商大战,楼市也迎来优惠高峰期,尤其是小户型、公寓类产品均推出低首付置业策略,正在掀起一场楼市“脱光”。且从市场走势上看,受持续调整的影响和年底考核压力的影响,大部分房企将在四季度放量冲刺,11月又被认为是今年买房的最佳期。
郑州晚报记者 王亚平

高幅度优惠 在双11前后集中登场

“没有房子,谈结婚会很现实,所以先买房后结婚,是绝大部分年轻人最为实际的做法。”已经恋爱三年还没有结婚的李雪这样表示,“我的想法是,不管房子大小,只要有就安心,至少算是在这个奋斗的城市有了一个家。”

我们不能妄加评论这样的想法对错与否,但是在记者随记采访中,如此观点随处可见。因此,在这个热血沸腾的11月,对急于摆脱单身的光棍一族来说,比恋爱更实惠的,可能就是一笔楼市的高额优惠。

“绿地双11,六盘联动,十年钜惠,仅此一次。”

“买房一身轻,教育基金、置业基金都送给你;买房送车位,房子车位一步到位。”

“‘5折房’帮你搞定丈母娘!”

“特惠团购,首付5万起,买86-88平方米紧俏三房,每平方米8100元抄底不容错过!”

类似于此的单价优惠、低首付分期付款、千元抵两万……颇具诱惑力的高复读优惠在光棍节前后登场,一场楼市“脱光”正在展开,其中不难发现诸多品牌开发商的影子,单身优惠房源,高面积赠送、高性价比的刚需房源,正是这场楼市“脱光”的主角。

房企加大去库存化 跑量成共识

据克而瑞统计数字显示,930房贷新政后,10月份郑州市场观望情绪进一步增加;利率落地性如何成为刚需一族关注重点,并直接放慢了入市节奏;开发商鉴于9月市场行情和前期蓄客情况也同步放缓了推盘节奏。10月份,郑州市区开盘项目数不足10个;成交率也差强人意,大部分项目开盘去化率均在50%以下。

那么进入11月,房价又有怎样的变化?据搜房网数据监控中心统计,截至11月5日,2014年11月郑州251个在售楼盘中,有10个别墅项目,241个住宅项目。别墅项目无涨跌变化,住宅项目共有60个楼盘价格发生变化。

其中33个住宅项目涨价,占整个在售住宅和别墅总量的13.15%,最高涨幅达25%;27个住宅项目降价,占整个在售住宅和别墅总量的10.76%,最高降幅达12%;另有191个在售住宅和别墅价格无变化,占整个在售楼盘总量的76.10%。值得关注的是,在房贷新政后,大部分房企并未出现传言中的“涨价”动作。

住房和城乡建设部政策研究中心主任秦虹日前介绍,2011年以后,中国楼市的供需关系已经发生改变,从此前的“总体偏紧,局部过紧”,已演变为“总体偏松,局部过剩”。面对供过于求的现状,有业内人士指出,目前楼市的趋势之一是房企加大去库存化,跑量已成为大家的共识。

低首付、买房送车位、千元抵两万等高幅度优惠在双11前后集中登场

屌丝逆袭买房 摆脱光棍危机



11月或为年内买房最佳时期

在房价调整的趋势下,四季度被认为是年内较好的购房窗口期。

这是因为与去年大批房企超额完成销售任务相比,今年不少房企面临无法完成销售目标的困境。

有数据显示,尽管自下半年起大量房企积极以价换量,但截至三季度末,TOP50房企中,仅有一成房企销售目标完成率在70%以上,大型房企完成率普遍在60%以上,但中小型房企分化严重,部分房企销售完成率甚至不足30%。从前三季度“成绩单”上可见,六成企业全年业绩难完成。

克而瑞研究中心分析师朱一鸣表示,对于前三季度销售完成率在60%以上的房企而言,如果能在四季度加大“以价换量”的力度,完成全

年目标仍有可能。

从市场表现看,四季度房企明显发力,除了优惠力度的加大,11月郑州市“动静”颇多,恒大山水城、绿地新都会、中海地产郑州首作中海锦苑、星联湾、康桥原溪里、利海财富广场、二七绿地中心、瑞隆城三期麒麟山等品牌地产纷纷举办营销中心开放、开盘、认筹等活动。

“可以说,四季度才是房企真正发力的节点,现在市场和政策风向已经明确,再加上企业年底的考核压力,每年距离年前的这段时间都是房企以价换量的关键时期。对于购房者来说,公积金和商业贷款均有所放松,也不失为一个良好的置业时机。”郑东新区某房企营销总监这样对记者表示。

品牌小户型、公寓类产品是“脱光”首选

面对高企的房价和较好的置业时机,想要“脱光”,低首付和总价的高性价比小户型公寓则是最适宜刚需族的产品。

面积小并不等于档次低,小户型房屋设计合理,功能齐全,在不影响居住的前提下,还具备会客、洗浴、做饭等功能;其地理位置一般是

在市中心,以及稍远但交通便捷的地方;小区的配套设施也比较齐全。

“服务于都市白领”的市场定位,决定了小户型特别是公寓类产品较集中的项目大都毗邻商务中心区,这是因为现代年轻人在高负荷的工作之余,对住宅的要求首先是便捷性,其中包括交通的便捷,商业的便捷,以及休闲的便捷,简而言之,就是工作与生活的切换要迅速。

现代小家庭对于住宅的要求是:不仅要买得起,还要住得起。这其中既包含了前期购房费用,如购房款、契税、维修基金等,也包含了后期居住的运行费用,如采暖费、物业费。这些费用主要都是依据建筑面积来核算,因此,选择小户型会使前后居住费用降低。

比如大唐置业的瑞士酒店公寓,一套40.41平方米的精装产权酒店首付只需5.6万元,位于铭功路与太康路交叉口,这种拎包即住的“市中心”小豪宅备受市场青睐。

正如专家所言,高端公寓将成为区别于别墅豪宅的另一种新的趋势,成为引领高端人群生活的新标识。位于黄河路与经二路交会处附近的璞丽中心可以说是小户型公寓的全新之作,不仅有超高配置的建筑硬件设施,还有时尚现代的生活氛围,其体验性商业街区的配套就颇为吸引年轻置业一族。

璞丽中心项目负责人表示,楼市新环境下,购房者在产品的选择上,要对房企品牌和项目实力以及区域潜力进行综合分析,选择实力产品也就意味着更好的品质和售后服务,而完善的配套则能让购物、娱乐、休闲、上学等需求便捷实现,最大限度地节约时间和居住成本。

