

红包 圣惠



扫一扫,有惊喜

房企加速走量

楼市开启圣诞狂欢



特价房来啦!

进入12月,房企销售冲刺进入倒计时阶段,借着圣诞节的节点,各房企摩拳擦掌,纷纷在售售楼处举行各类精彩纷呈的暖场活动,更有不少楼盘顺势推出特惠房源,全力冲刺年终最后一场大考。郑州晚报记者 赵娟

大打节日牌 楼市圣诞狂欢开启

圣诞节临近,节日氛围渐浓。纵观大街小巷,商场店家,不少已经布置起圣诞节的装备了,各种彩带,圣诞树,圣诞老人已经摆出来了。房地产商当然也不会放过这个节日促销的好机会,纷纷在售售楼处举行各类精彩纷呈的暖场活动,更有不少楼盘顺势推出特惠房源,房产促销大战一触即发。

“圣诞节马上到了,我们楼盘近期会推出一批新房源,活动力度非常大,价格保证让你惊喜。有时间你不妨到我们销售中心来看看,就算不买房,我们也为你准备了很很多圣诞礼物。”

与之前的“双十一”“双十二”相比,圣诞节临近元旦,无疑是推产品、增人气的好时期,同时也是推优惠、促销售的好机会。在这个时期内,开发商还将延长销售期和加大营销优惠力度,力争在圣诞与元旦之间,再度引爆一轮销售

热潮,为今年楼盘销售画上一个完美的句号。

开发商逢节必过已经逐渐成为楼市的一个常态。在节日气氛下,人们更容易消费,现场交易的成功率也更高。借着节日风,各楼盘纷纷打起节日牌,促销电话、短信格外多。

其实,进入12月份,房地产进入促销跑销量的倒计时阶段,已经有不少开发商提前谋划布局,争相推出新品,加大优惠力度,全力冲刺年终业绩。底的促销活动总是一波一波袭来,优惠幅度之大堪称一年之最。

在走访中记者发现,有不少楼盘推出“低首付”“特价房”“清盘特惠价”“政府补贴”等优惠来吸引购房者。也有些楼盘选择在这个热闹的日子推出新品,也有很多楼盘举办圣诞互动活动只为赚人气拉近客户感情。

郑州各楼盘优惠放“价”抄底时机或将出现

“从上周我们就开始冲刺年底销售了,各种打折促销活动已经开始。除了打折、优惠等活动,还有各种游戏、演艺活动。”在某售楼处记者了解到,郑州各楼盘在圣诞节也应景推出了以“圣诞”为主题的各式活动以及购房优惠。

如恒大御景湾推出,圣诞大优惠,秒杀5套特价房,购房享受300元/m²政府补贴;万科·美景龙堂售楼部变成圣诞party场所,到访即可领取圣诞大礼包;橄榄城·润泽园,12月份推出0元入会享额外2000元优惠;正弘澜庭叙,一期收官,最高享受10万元优惠;金地格林小城,首付分期0利息,年终8.5折感恩钜惠,两人成团可享折上折……

“年终将至,开发商都在积极向年终业绩冲刺,不少开发商可能将进一步加大优惠售房的力度,房价可能有进一步的降低,采取以价换量的策略,抄底购房时机或将出现。”一位业内人士说,为了完成年度销售指标,各家开发商也到了年末冲刺发力的关键阶段,购房者也迎来了一个较为合适的置业时机。

但也有业内人士指出,为了年底冲量,不少房企被迫牺牲利润在短期内调低价格,在此期间买房,一般都会获得价格上的优惠,这其中不乏有的楼盘趁机忽悠购房者。据一位资深销售人员透露:“有些特价房是变相降价冲量,有的是客户挑剩的尾房,正常销售可能难以出手,一般在年底促销的时候会以特价的形式卖出去。在买特价房的时候,不能光看价格,还要仔细考察。”

因此,消费者在选择购买特价房时一定要谨慎,对于房屋的采光、朝向、配套、房企实力等都要考量清楚,在58同城房产频道,记者发现,综合实力强的产品价格明显攀升较快。毕竟买房的目的是为了更好地居住体验,不能单因为价格便宜而盲目下手。

去库存政策继续升级 年末房企加速走量

经过连续近半年的高速放量,楼市疲态已现。虽然以北上广深为代表的重点城市房价依然上涨,但随着一系列利好楼市政策效应的逐步减弱,房价涨幅总体呈回落态势。在住宅、办公楼和商业营业用房待售面积持续增加的背景下,库存过高已成为阻碍楼市发展的主要障碍。

自去年以来,“去库存”取代“控房价”,成为当之无愧的楼市新主题。中央经济工作会议12月18日至21日在北京举行。会议指出,要从六个方面化解房地产库存:加快农民工市民化,落实户籍制度改革方案,建立租售并举住房制度,鼓励发展住房租赁为主业的专业化企业,房地产开发商降低房价、促进行业兼并重组,取消过时的限制性措施。

虽然2015年已接近尾声,但是楼市“去库存”的压力却并没有消除。据国家统计局日前发布的《2015年1~11月份全

国房地产开发投资和销售情况》发现,截至11月末,全国商品房待售面积近7亿平方米。而去年同期尚不足6亿平方米,一年陡增1亿平方米,这表明,在即将到来的2016年,中国楼市去库存压力仍然巨大,去库存仍将是重点。

面对如此压力,数据显示,今年截至11月份,房企整体业绩完成率比去年上涨了27%,有个别表现突出的房企已经提前完成年度任务。当然也有表现逊色的房企,完成率不足八成,这意味着12月无疑是最后一个关键月份,因此,也将有更多的房企为冲刺全年业绩而加入促销大军中来。

而随着返乡置业季的到来,开发商的各种去库存促销手段,如低首付、特价房等重磅来袭。除此之外,也有一些楼盘选择在年底推新品入市,欲在年末市场占据一席之地。可见,在距离2016年仅有几天里,楼市正在上演“最后的战役”。



SUNSHINE GARDEN
阳光花苑
水岸华庭 一苑书香

