

猴福加速度

地产聚焦点

返乡置业正当时 房企积极备战

有钱没钱,回家过年。眼看春节就要来了,对于楼市而言,这段时间各楼盘将迎来返乡置业的重要节点。刚刚过去的2015年,是库存高企、政策频出的一年,多次降息降准、公积金异地贷款、首套房最低首付比例下调……一大波政策暖风向楼市吹来。

业内人士表示,2016年政策利好依旧在刺激楼市需求,在春节将至的节点,在大城市高企的房价下,返乡置业需求凸显。相比之下,大城市动辄破万的房价,在省会郑州购房还是优势相当明显。

而与此同时,随着一年一度返乡置业季的到来,郑州各大房企也都在结合自身项目情况为广大置业者献礼,推出了形式多样的优惠和促销活动。

“我们在案场优惠基础上增加了返乡置业大奖,可报销购房者往返路费。”某楼盘销售负责人介绍说,“只要是购房本人1月29日~2月29日期间车票、机票、高铁票,目的地郑州,购买我们的房子,凭票即可报销。”

农历春节历来是房企促销的“重头戏”,本月内不少楼盘都推出了一些力度较强的促销活动,以迎合市场需求,进一步搅热春节楼市。

年终促销 “低首付”成标配

“首付6.8万起免息两年半”“目前在售房源享0首付优惠”“两房首付2万,三房首付3万”“首付1.8万起,抢精装湖居3房;首付4.5万起,抢湖居墅质洋房。……”目前,不少房企都加大了对年终置业的促销力度,促销活动除传统买赠、打折外,零首付、首付款分期等促销策略几乎成楼盘营销的“标配”。

而所谓低首付,就是先交纳首付款的一部分,剩余的首付款在一定时间内(一般1~3年不等)补齐。

自2014年起,郑州楼市便开始兴起“低首付”的营销方式,不少楼盘承诺,购房者只需要支付极少的首付款,便可以购得房屋。一开始只是部分郊区“刚需”盘为了吸引年轻买家而做的活动,慢慢演变成席卷各层次楼盘的风潮,高端项目虽然不会采用“零首付”方式,但采取“首付分期”方式做推广的也不在少数。

房企通过降低置业门槛调节付款方式,来刺激部分手头资金暂时不足、无法一次性付清且无法贷款,却有迫切住房需求的刚性需求购房群体,同时也为投资性购房客户提供了便利。

低首付或首付分期一方面可帮助购房者完成置业计划,另一方面也可使得开发商提高销售量,缓解销售压力。不过,对于购房者来说,虽说能够减小压力,但是其中的隐患也不容忽视。专家提醒,首付少虽好,购买者也需权衡利弊。

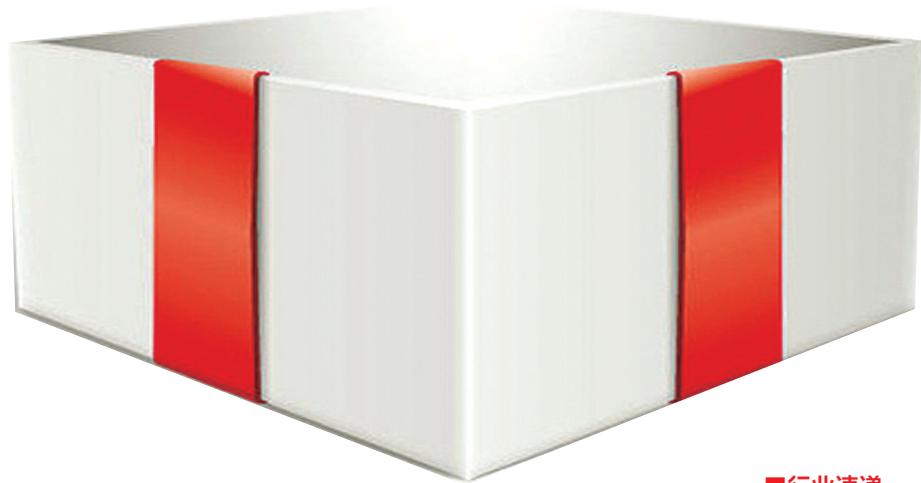
年关将近,随着一年一度的返乡置业热拉开序幕,不少房企也借助春节节点推出年终特惠,开发商推出了形式多样的优惠和促销活动,希望能在春节来临前再创佳绩。

“集团N盘联动新春大促”“首付1.8万起,抢精装湖居3房”“九二折年终特惠……”在郑州有不少项目专门制订了春节期间的促销方案,在这些花样繁多的促销活动中,“低首付”购房优惠政策成为不少楼盘主打的营销政策,而购房者也日趋理性,品质楼盘较受购房者青睐。郑州晚报记者 赵娟



楼市迎春节 房企特“惠”不停

“低首付”成标配 品质楼盘受青睐



品质楼盘接受度高 买房更应注重居住质量

尽管众多房企都打出了“特惠”牌,期望在年底进行一波冲刺,但在记者走访中发现,在春节楼市花样繁多的促销活动中,一些品质楼盘比较受购房者青睐,销售中心围满了购房咨询的人群,而品质稍逊的楼盘则较为冷清,反差较大。

这点从今年郑州一些比较热销的楼盘也可以看出,购房者在购买商品房的过程中,已经从简单的满足居住需求向居住质量过渡,购房者对居住条件的要求不再像以前仅仅是“居者有其屋”这么简单,除了户型设计、交通等这些基础条件,更多的是追求居住品质和居住环境。

或迎购房好时机 置业者选房有技巧

随着越来越多楼盘瞄准返乡客,打出“返乡置业”营销牌,不断加码促销优惠,业内人士表示,年底很多开发商为了回笼资金,大多都是贴近成本价出售特价房或给比出以往更加多样的优惠,因此购房者应根据自己的实际情况找准时机购房。不过,在短时间内如何买到自己合适的房子,还需掌握一些购房小窍门。

首先购房者心态要稳,不能因为某些楼盘的“特惠”“特价房”等广告而被骗,更要看这套房子适不适合自己。小区环境、车位配比、户型、楼盘品质以及楼盘周围的交通、生活配套设施等都需要考虑。另外,楼盘配套及小区物业管理水平不能忽视。

“从整体市场来看,今年郑州的大盘、品牌项目在市场上更受欢迎。”据业内人士介绍,今年郑州楼市的房屋销售成交结构发生了很大变化,配套好、服务好、大品牌而去化速度和成交量明显好得多。

据悉,随着人们对居住要求的不断提高,以及改善型需求的增多,对郑州打造高档小区、提升城市品质也将发挥有利影响。此外,经过一年多的行业洗牌,改善型购房者会选择“放心楼盘”入手,因而房地产市场会出现两极分化,楼盘品质好、户型好的楼盘会更受欢迎,迎来好时机,而楼盘品质差、户型不好的楼盘仍然面临危机。

再者,选择品牌开发商。在目前楼市环境较为复杂的情况下,选择品牌开发企业的楼盘,为置业增添一重保障。开发商信誉好,为今后楼盘物业服务打下良好基础。对于购房者来讲,即使以后换房二次置业,也有升值潜力。

另外,购房者出手要快。不可用单一的优惠来进行楼盘对比而错过了最好的房源,或者想等该楼盘有再更多的优惠而错过了房源。

最后,选定几个心仪的楼盘进行对比时,最好多向亲朋好友打听打听,网上搜索资料,以免踩雷,并实地踩盘考察。还可以通过政府的规划来预见一下将来楼盘周边的环境情况。

行业速递

河南省房地产业商会 丙申年年会圆满举办

1月22日晚,河南省房地产业商会丙申年年会在郑州隆重举行,200多位房企董事长齐聚现场。

会上,正商地产集团总裁、商会会长张敬国在致辞时表示,商会秘书处11年来付出了很多,服务很到位,深得企业的信任,未来也将一如既往地发挥行业组织的作用,用心为会员企业做好服务。

建业集团董事长、商会名誉会长胡葆森在发言中肯定了商会对房地产业、会员企业健康发展的重要性,呼吁会员企业要同心协力办好商会,用好商会资源,继续为河南经济和新型城镇化建设作出贡献。

商会常务副会长、秘书长赵进京对一年来的商会工作进行了精彩汇报,表示商会主要围绕“细分、深度、精准”三方面开展工作,同时,商会还通过积极向政府建言献策、合理引导媒体,助推河南房地产业健康发展。

