黄金楼市 齐鲁晚报 Gold market

年底再冲量

新房优惠多 “看客”快出手

在进入正题之前,先看看近期楼市的一组数据。

2011年10月份,泰城新建商品住房成交792套,面积8.75万平方米,金额5.10亿元,成交套数、面积、金额同比分别增长6%、5%、21%,环比分别增长41%、51%、59%。成交均价5827元/平方米,同比上涨15%,环比上涨5%。

10月份二手住房共成交152套,面积1.31万平方米,金额0.61亿元,成交套数、面积、金额同比分别下降54%、55%、25%。成交均价4679元/平方米,环比上涨3%。

新建楼盘交易数字翻红,而二手房反而继续大幅跳水。与其说,这些是泰城楼市“冬至”来临的标志,倒不如说是开发商已经吹响过冬“抢收”的号角。

显然,在日渐明确的降温信号前,对于开发商来说,现金流入是首位。基于以上考量,11月的泰城楼市已经响起一片“抢收”声,这样的抢收行动会在年内最后两个月持续蔓延。

房子不好卖 成交价将有所下降

根据泰安市房管局发布的10月份市区楼市交易数据,对照今年1至10月市场供应量同比持平的情况,说明今年商品房销售形势不容乐观。虽然从累计成交量看同比增长明显,但去除个别大型楼盘集中签约的因素,实际成交量增长有限。记者走访多个楼盘获悉,当月零成交已经不是什么稀罕事,只有那些前期积累了很多客户,不少房子实际上已经预售的楼盘,才会出现集中签约的情况。

同样难过的还有二手房中介公司。10月份二手房交易量同比下降了33%,环比下降了13%,二手住房交易量同比下降55%,环比持平,受整个房地产市场形势的影响,二手房买卖双方仍处在观望期,从累计数看,二手住房成交量同比下降尤其明显。小型中介门店关门的关门,转让的转让,大型中介连锁或直营店也在苦苦支撑。

在国家房地产市场调控政策不断贯彻落实的大形势下,加上泰城限购政策的执行和房贷利率上调等多方面影响,预计市区商品房成交量会下降,商品房价格基本持平,由于开发商采取多种促销手段,实际成交价格会有所下降。

开发商营销让利 各种活动层出不穷

与一线城市房价相继跳水的情况不同,泰城房地产开发商推出的促销手段相对较为“温和”,大多采取前期认购优惠、购房送精装和业主抽奖等方式。

据了解,御泉大院在开盘当天举行了买房送大奖活动,大奖包括价值近万元的液晶彩电和价值四千元的高档冰箱等,配合开盘期间的参建优惠、网签优惠和老带新优惠等多项让利活动,对消费者非常具有吸引力。

碧云华庭通过前期营销,推出前期认购客户“20万抵25万”的优惠活动。在开盘仪式结束之后,开发商组织选房活动,由置业顾问带领进入选房区,依次挑选房源。

泰安·恒大城则以“送1500元/平米豪装”为卖点;诚平置业旗下的中心国际和锦绣华城也已与九大主材供应商签署合约,将一线品牌精装主材融入到楼盘开发过程中。

冲刺抢收效果不错 成交量明显有起色

从一线城市房产市场来看,开发商单方面大幅度降价非但没有起到促销走量的效果,反而引起市场强烈反应:持币待购人群普遍认为房价将继续下行。

“对开发商来说,降价促销本身并没有过大的压力,真正的压力在于,一旦全面降价了,市场仍然不出手,那时候才是真正的考验。”有业内人士分析。

目前就泰安市场来看,刚需仍然主导市场导向,开发商向市场推出优惠措施以来,普遍取得良好反响:

御泉大院二期共计已预订出房源72套,开盘当日,预订出的房源也达到了骄人的26套,当日成交合同额1.3亿元。

碧云华庭开盘共有6栋楼、400余套房源推向市场。19日开盘当天,总共成交200余套,超过50%。

泰安·恒大城秉承集团“开盘必特价、特价必超值”的理念,凭借强大的品牌影响力、颇高的性价比和泰城首推的精装房概念,在开盘当周,更是创下了成交277套的销售数据。

(梁敏 赵兴)