

房企日子难过, 已经成为大家的 共识, 时下的焦点也不再是对暴利的 痛恨和对房产升值的热望, 而是对房 企一旦倒下, 自己所购期房遥遥无期

卖房时口若悬河, 口吐莲花, 把 楼盘夸成稀世珍品, 交房时则如临大 敌,如履薄冰,怕一系列的承诺落空 业主闹事,这已经是一些不良开发企 业在期房销售及现房交付时工作的常 态。有人戏说,"开发企业本没有 '坑'得多了便有了钱"

的恐慌。

了"欺"房。

的遥遥无期。

者、银行、工程队、代理公司等等链条 上的单位均在被"坑"之内。因为在开发 过程中对资金的大量循环需求, 本没有多 少本钱的中小开发企业在现房交付前一直是 拆东墙补西墙。而一旦无墙可拆, 期房便成为 由于不能一手交钱一手交货, 这也给不良开 发企业有了作弊的时间。楼层加盖,绿地占用,交 付期延长等等行径让大家所买非所卖, 惹得业主连称 上当,集体维权,花了大半辈子积攒的钱,换来的却是 无休止的扯皮和纠纷。于是相对于期房购买, 大家对于 悬念"较少的现房有了更亲近和信任的态度。 特别是在当下, 再次入冬的楼市没有了豪言, 打造 百年老店的口号也鲜见于房企。政府促使房价回归合理 水平而出台的一系列政策,使得往日数钱数到手疼的开 发商深感"钱紧",卖房招数用尽,仍难再另手疼。于 是,有能力有财力的品牌房企转型,转行,把鸡蛋放到 了不同的篮子里, 没能力的便跑路跳楼, 留下一堆烂摊 子和一群很受伤的期房购买者。于是, 购房者们风声鹤 唳, 唯恐自己购买楼盘的开发商倒下, 期房交付变得真 由于现实原因, 目前济南新房成规模的现房销售为 数不多, 多数现房是项目尾盘或已沦为融资工具, 于是 珍贵的可售一手现房资源成为了楼市特殊时期的硬通 货。虽然国家已经出台了诸多保障措施, 让期房能如期 交付, 使房奴在给银行打工的时候不再受不良开发企业 的精神折磨。买者更希望体验到的是一手交钱一手交货 的真实经历,而非令人胆颤的"虚拟"交易。 随着楼市的前行, 经济的转型, 购房者心态的变 化, 买方市场的出现, 大家期待着"期房"能够成为历 史词汇, 与不良开发商的道德水平一起封入房地产市场 (楼市记者 田园)

实景打动购房者

初期发展的档案袋中

"准现房"成楼市促销王牌

低潮期"准现房"热销

据济南住宅与房地产信息 网数据显示, 2011年12月5日-12 月11日,济南市共成交商品房 682套,比前一周919套减少了 237套,降幅达25.8%。其中住宅 成交407套,环比前一周399套增 加了8套,涨幅2%。办公写字楼 29套,环比前一周51套减少了22 套;商业用房33套,环比前一周 65套减少了32套;公寓28套,环 比前一周21套增加7套。

上周济南商品房成交走势 曲线整体呈现下跌趋势,但住宅 市场出现了增长,根据项目销量 排行,恒大名都,万象新天,鲁能 领秀城,中海奥龙观邸,重汽翡 翠东郡,御景城等有准现房房源 的楼盘榜上有名。

12月11日,鲁能领秀城·中 央公园举行了认筹开盘活动, 售楼处看房的市民不少,其中不

临近年关,目前的济南楼市成交量不容乐观,销售节奏 趋缓,开发商面临的形势严峻。与此同时,购房者对开发商资 金状况表现出极大关注,购房安全感成为一个心结。

在这种情况下,为吸引购房者关注,更多的开发商审时 度势开始将"准现房"作为醒目的营销卖点;而一些实力开发 商坚持"实景呈现"营销手法,成为寒冬畅销的杀手锏。

乏新婚夫妇和带着孩子的家 长,据了解,很多都是被"准现 房+高性价比+学区房"的卖点所 吸引前来认购的。很多购房者 认为准现房比期房交房时间要 早,能够到房子里面一看究 竟,心里踏实。根据现场公 示, 当日该批准现房解筹率达8 成左右。

不少现房"即买即住" 值得关注

目前现房一般分三类,一 是因自然销售周期延缓造成的 被动现房; 二是开发商为了体 现产品特色,在销售策略上主 动以现房姿态出现在市场上。 这类产品大多具有较高品质保 证的开发商才能有足够的底气 和信心,如"恒大名都"

"海尔绿城全运村"等;第三 类现房是已经交房的少量尾 盘,这些房源一般不会有资金 压力, 开发商不会追求销售速 度。这类房源由于已全部呈 现,即买即住,其风险最小。

目前现房房源在济南大都 存在于较为成熟的小区,如保 利花园、银丰花园、中南名 邸、未来城、他山花园、黄金 园、济高·丰奥嘉园、济高·东 岸嘉园、连城水岸等。其中位 于经十东路的保利花园,目前 还有50余套现房房源,面积在 135平米--185平的三房或四房; 售价7700-7800元/平米的连城水 岸,目前有30%的房源是即买即 住的现房, 挑选余地较大。而 位于经十东路的重汽·翡翠东 郡,有多层准现房房源,据悉12 月底就可交房。

■编辑:田园

实景现房让购房者 更有"安全感"

业内人士表示, 在市场不 景气, 开发商资金链紧绷之 时,购房者买房更需要的是 "安全感"。而看得见摸得着 的现房、准现房的出现,大大 减少了买房的风险,显然更受 购房者的青睐。

位于唐冶新区的恒大名 位销售人负告诉记者 现在他们楼盘吸引的客户群 基本上都是看了楼盘的实景区 样板间后才决定购买的。恒大 地产的品牌效应、实景样板 区、精装准现房以及片区未来 发展优势,给购房人带来入住 信心

■版式创意:周刚

■ 组版: 娄玲

这位销售人员告诉记者, 目前的市场和2008-2009年那段 时间类似,那时市场环境很 差,即使对户型、景观、配套 等介绍得再动人也成交无几, 而如今,带购房者到样板房、 实景示范区走一圈, 成交的比 率大很多。

目前,恒大名都,恒大 城,恒大绿洲,万象新天,中 海国际社区,中建瀛园,绿地 国际花都等都设有实景样板 区, 准现房呈现让目前购房的 消费者心理很踏实。

(楼市记者 郭强)