

尽管现场楼盘打折幅度较大,但许多市民表示价格仍有些高,“再等等看,看有没有更大的折扣。”一连看了七八家楼盘后,想买婚房的小王说。“害怕涨,又想着能再降降,挺矛盾的。”

# 优惠价、打折价、团购价 还不到购房者的心理价?

第九届菏泽住博会上,开发商使出浑身的解数搞促销,但市民还想再等等看

本报记者 李贺 姚楠



▲为吸引看房者眼球,商家费尽心思。 本报记者 邓兴宇 摄

4月住博会之前,菏泽房地产市场经历了小半年不景气的难日子,为结婚、分家而衍生出的刚性需求也让购房者憋了小半年,大家都攒着劲来到住博会上推销、

看房。  
折上折、团购价……开发商明里不说,暗地降价,以期提振销售业绩,赶紧让资金回笼。在现场,展厅里人头攒动,热闹非凡,可细细

一问,看的多,买的少几乎是所有楼盘的现状。买吧,怕过几天降价;不买吧,又怕过两天再涨起来,购房者的刚需和开发商的资金都在苦撑。

## 开发商:明不降价,暗里打折

在住博会上,经历了近半年销售淡季的开发商卯足了劲宣传,并推出各种优惠措施吸引潜在的购买者,优惠价、打折价、团购价、一口价……几乎所有楼盘都在打折促销,虽然没有一家楼盘直接说降价,但为了多卖房,开发商已经在悄然松动价格。

在水岸嘉苑展区前,醒目的红色易拉宝上详细标注了每套房子的优惠力度,几十套房子平均优惠5万元以上。记者看到,一套90多平米的房子原价44万,优惠后的价格只有37万元,每平方米优惠将近800元。

天阔逸城提出了“团结就是力量”的团购买房概念,置业顾问万德峰介绍,上线三十人的团最大优惠8.9折,不但如此,还可以使用9.6折的红钻卡,可谓是“折上折”。“均价4600元一平米的房子最大优惠后甚至不足4000元一平米!”万德峰说。

“您看我们这里有十套房,买十平米赠一平米,很划算的。”天华明珠楼盘事业顾问杨培翔跟记者推荐起他们住博会上推出的十套优惠房的优惠策略,实行买十平米赠一平米。

记者调查发现,相对100平米以下的小户型,大户型更难卖,促销力度也更大。此次住博会上,南华康城推出的9套特价准现房有7套为大户型,平均每平米优惠七八百元促销力度相当大。

买十赠一、折上折、现场抽奖、免费看房车……尽管开发商使出浑身解数搞促销,成交量还是不尽如人意,记者看到,几乎每处楼盘销售人员的登记表上,都记有一长溜名单和电话,但据市区多家开发商反映,截至8日下午,许多楼盘只卖出三四套房,好的能卖七八套,但和预期还有差距。“买的没有看的多。”某楼盘销售人员马先生说。



▲售楼工作人员积极向市民推介本公司开发的楼盘。 本报记者 邓兴宇 摄

## 购房者:刚需为主,观望者多

住博会期间,几乎每家市内楼盘都聚集了大批参观者,销售人员也不停地向外推介楼房,在鲁商凤凰城销售人员的登记表上,记者看到十多位有购房意向的市民中,几乎所有人都是买来自住。

在开发区某公司上班的张图今年已经29岁了,去年冬天,他和相恋多年的女友领取了结婚证,并在去年春节前举办了婚礼。他告诉记者,自春节以来,他们家里一直都在商量着买房的事,他和妻子在近期也走访了不少楼盘,去寻觅自己的婚房,以便尽快筑起温馨小窝。

住博会期间,像张图一样有刚性需求的购房者占绝大多数,“随着

90后成家,90后置业潮已经开始出现苗头,结婚用房这种刚性需求将占市场主流,市场越来越趋于理性。”山东鄞城金都房地产开发有限公司副总经理吕宗增分析。

记者随机采访了几位前来看房的市民,用于结婚、改善用房的占大多数。不少开发商也表示,现在菏泽刚需比较大,投资性购房属于少部分。南华康城的展位前甚至打出了“刚需集结号”的促销展牌。

多家楼盘销售人员表示,在楼市整体不景气的大环境下,许多人持有“买涨不买跌”的心理,都想再等等看,是否会降价,但从今年3月份以来,楼市虽然相比年前稍有起

色,但和往年相比差远了。

家住立交桥附近的市民陈先生来为已经结婚的儿子看套房,他想买120平方米左右的三室一厅,他告诉记者,除了位置,最重要的还是看价格,城区内4000元左右是他能接受的价格,“再高就承受不了了。”

尽管现场楼盘打折幅度较大,但许多市民表示价格仍有些高,“再等等看,看有没有更大的折扣。”一连看了七八家楼盘后,想买婚房的小王说。“害怕涨,又想着能再降降,挺矛盾的。”

“刚才听说银行房贷利率有可能要降,这也给我带来一丝希望,再等等看吧。”小王告诉记者。

## 菏泽第九届住博会开幕 12个房地产投资项目签约

本报菏泽4月8日讯(记者 姚楠 通讯员 王亚东) 7日,第九届菏泽住宅与房地产业博览会开幕,市区100多家房地产开发、物业、中介等行业企业参展,九县区开发成果集体综合展出,并召开开发项目推介会,推出九个片区27个地块,总面积7059亩;住博会期间,菏泽市与12家房地产开发企业签订总投资额约175亿元的投资项目。

本届住博会主题为“安居和谐 科学发展”,为期三天,来自市区的37家房地产开发企业携48个楼盘亮相,九个县区的开发成果同时整体展出,总体展出楼盘面积1860万平方米,展出规模为历届住博会之最。

住博会期间,对外推出九大片区、27个地块,分别是西部城区北片区、西部城区南片区、老城区片区、牡丹园片区、中心区片区、长江路片区、城南组团片区、东部城区北片区、菏泽学院片区,总面积7059亩,吸引了省内30强开发企业的目光。

住博会期间,12家省内外的房地产开发企业达成开发意向,8日上午,浙商集团(中国)控股有限公司等12家房地产开发企业在林展馆现场签约,签订12个房地产投资项目,总用地面积4800亩,总投资额175亿元。

## 县区地产亮相住博会

依托特色产业,推出多种业态房产

本报菏泽4月8日讯(记者 姚楠) 本届住博会上,除了市内楼盘外,九县区携各自房地产项目开发成果整体展出,各县区依托各自产业特色,纷纷推出旅游产业、专业市场、高端住宅等多种业态的房地产项目,地产开发项目呈现更加多元化的特点。

尽管不如市区内楼盘场面火爆,县区展位还是吸引了不少人前去询问。定陶展区内,展出了包含居住、商业、旅游地产等多种业态的12个项目。定陶县房管局局长刘敏魁告诉记者,定陶县文化底蕴深厚,地产业可大打文化牌,依托范蠡文化、曹氏文化,以及前段时间出土的定陶汉墓等文化、旅游资源,发展旅游地产,前段时间刚刚奠基的牡丹源(天沐)温泉旅游度假区小镇项目正是利用定陶丰富的地热资源。

像定陶一样,依托县域内的特色产业开发地产项目是许多县区的地产特色。鄞城舜王城中药材市场是鄞城县展区内最醒目的项目,营销总监丁宏民告诉记者,公司就是看中了鄞城原有的中药材市场基础,借用老市场的影响力,通过建设专业市场对分散、不规范的市场予以整合。丁宏民称,就像“养鸡要先垒鸡窝”一样,公司并不单单做房地产,而是依托地产平台形成药材加工、包装、医药等产业链条,“专业的药材市场辐射面更大,可以吸引河北、山东、安徽、河南等地的中药材经营商。”

此次住博会上,成武县文亭湖周围七个精品住宅项目一起亮相,依托的也是文亭湖的7000亩湖面风光,“福建、浙江、江苏等地的开发商前来投资,看中的就是文亭湖周边的宜居环境,这里有打造高端宜居住宅的潜力,是成武的特色。”成武县房管局局长田伟告诉记者。