为卖房,开发商急眼了

□开发商不仅推出特价房、团购房,甚至“借钱”给购房者

□菏泽楼市近期成交量有所增加,但难以达到开发商销售预期

本报记者 姚楠

在为期4天的菏泽住博会上,菏泽房地产开发商试图以价换量,拿出空前的优惠力度吸引刚需购房者,尽管销售业绩仍不能让他们满意,但与前段时间相比,成交量已有所回升,同时传来银行首套房贷利率打折的消息,给购房者和开发商带来一丝希望。目前,菏泽房地产开发商在想尽一切办法卖库存,争取资金回流。谈到下一步拿地计划时,他们的言辞变得谨慎起来。

▲在住博会上,菏泽某项目销售人员向市民介绍楼盘情况。本报记者 邓兴宇 摄

楼市成交量有所回升

据菏泽市住房保障和房产管理局的统计,为期4天的住博会共成交房屋209套,意向购房3030套,参观人数达26.5万人次。按照此次市区有48个楼盘参展计算,平均每个楼盘售出不到5套房。

在做出种种促销努力后,这个结果显然和开发商的期望还有一定差距,但相比年前最困难的时期,让他们觉得业绩已在好转。“3月份以来,看房的人确实多一些,住博会上我们推出30套特价房,已售出5套,比之前一月售一两套房的业绩要好一些。”菏泽领将房地产开发有限公司总经理史军告诉记者。

相比去年同期,许多楼盘促销后的价格便宜几百元,开发商表示购房者几乎全为自住和改善性居住。“我觉得抄底这个说法不准确。”4月11日上午,说起现在的价格,史军说:“抄底是针对投机性需求,而现在市场以刚需为主,购房是用来自住而非投资,看到合适的房子、价位,适时出手就是了。”

11日,记者从菏泽市建设银行个人贷款中心了解到,日前,建行已接到通知,即日起满足“首付款比例超过50%、公积金组合贷款、建行白金卡客户”三个条件之一的即可享受首套房贷9折优惠。

听到这个消息,一直盼着贷款利率下降的市民张先生赶紧来银行咨询相关情况,算了笔账,即使按照基准利率9折优惠计算,从银行贷款25万元,15年还清,总共要还银行贷款38万多元,比之前基准利率上浮20%,张先生可少还近6万元。这对开发商史军来说,无疑也是个好消息。

想尽办法回笼资金

采访中,针对年内楼市大环境不会有太大变化、国家调控短期内不会放松成了多家开发商的共识,“虽然春天已经来了,但我们开发商还在过冬。”史军说。

由于许多开发商让建筑商和材料供应商垫资建设,卖出房子后才能还款,为了备足“御寒”资金,也为了应付前来催款的建筑商和材料供应商,开发商们想出各种办法促销,加快减少库存的速度。

除了推出特价房、团购房,打价格擦边球外,面对前来催款的建筑商和材料供应商,开发商的通常做法是“以房抵款”,要么直接把房子抵给建筑商,要么让建筑商帮忙卖房子,卖出的房款直接抵债。

不仅让建筑商帮着卖房,开发商甚至“借钱”给购房者买房。房产业内人士透露,针对许多刚参加工作不久首次置业者,一下付清10多万元首付困难的情况,2011年定陶甚至有家楼盘推出“1元首付”销售模式,允许购房者将首付在2-3年内还清首付,相当开发商借钱帮助购房者买房,因为即使这样,开发商的资金流动起来,也比不卖房强很多。

开发商拿地更加谨慎

在楼市调控的大背景下,许多开发商拿地谨慎了许多,不少菏泽当地开发商表示,近期打算先把库存卖掉,靠回笼的资金把剩余的房子建完,短期内没有拿地打算。

采访中,记者了解到,由于长期销售业绩不佳,位于长江东路的一家楼盘迫于资金压力,已将一部分未建房的土地转让给了一家资金实力更强些的国有企业,除此之外,已有一些开发商准备转行做实业,位于青年路的一处商业楼盘开发商就表示,下一步准备开办工厂。

“做完这个楼盘,我暂时不想拿地了。”说起下一步打算,史军也表示,他还想回归之前从事的家居行业,做房地产“太操心”,但当记者问起,若楼市行情转好,会不会考虑继续拿地,他又犹豫了起来。

南华康城的郑经理也表示,在当前的楼市大背景下,拿地更加谨慎,公司更加关注拆迁量小、位置佳的地块。“这个时候,操作不规范、开工量过大、节奏过快的开发商日子可能更加难过些,风险也更大。房子卖不出去、资金就回不来。”郑经理说。

菏泽分类 今日付款 明日见报 菏泽城区 上门服务
订版电话:0530-6088755
请交易双方妥善验证双方证件,本栏目广告不作为承担法律责任的依据

悬 赏 公 告

2012年4月4日14时许,河南省范县至山东省鄄城县省道S208线旧城浮桥北3公里处路东一废弃房屋内发现一具被焚烧的女尸,年龄28岁左右,身高约164cm,染黄色长发。

有知情者请与范县公安局联系,凡提供线索查清尸源的,我局将予以贰万元奖励;提供线索直接破案的,予以伍万元奖励,同时为举报人绝对保密。

联系人:吴警官 13703472760 黄警官 13721710569

河南省范县公安局
二0一二年四月八日

招聘
男科,妇科治疗护士,从事民营医院工作过,有经验口才好优先,15054186888

山东国办重点院校诚聘招生人员
1 大区招生负责人:待遇:3000至8000元/月
2 县级招生负责人:待遇:2000至6000
以上职位要求:有较强的市场开拓能力,强烈的责任心,勤恳敬业,
工作地点:菏泽市及各县市。
咨询电话: 18853132020 18763989098
联系人: 苑老师 马老师

海盟速递
诚招各县区,乡镇街道代理商
全国免费电话:400-080-6369
菏泽分公司:李经理 15905305683

白酒招商
安徽古井镇店外店酒业诚招县级总代理以及牡丹区各乡镇代理商。高中低档、质优价廉、利润空间大、厂家协助开发市场、可去厂家实地考察、与有识之士共谋发展。欢迎个人喜宴用酒团购。
菏泽办事处电话:15806772771

济南职业学院招生
机械类专业,推荐德企工作
咨询电话:0531-88795580 0531-88795581

招聘
海信集团菏泽办事处招聘海信营销人员及市场人员若干名
要求:1、全日制本科学历及以上,市场营销专业优先;2、工作经验:1年及以上市场业务工作经验,熟悉连锁、渠道业务操作流程;3、素质要求:有较强的沟通能力,能吃苦耐劳,在分公司指引和办事处经理领导下,制定和实施区域各项市场推广策略和传播促销策略,使市场得到良性发展。
电话:0530-6022887 15964691987