



齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 李庆斌 高茹

## 11万元红包、11套特价房 楼盘借“双11”搞优惠

在当前楼市环境下,除了传统的“金九银十”销售旺季,双十一也成为房企颇为重视的促销节点,很多房企更是准备在年底奋力一搏。记者在采访中了解到,从去年开始,不少房企主动蹭起双十一热点,推出线上线下促销活动。今年双十一,各大楼盘促销更普遍,对一些房企来说,2020年是一个“不促不销”的年份。

据介绍,进入11月份,济南多个楼盘加推百套以上房源。比如,天鸿万象新天将在11月加推2#高层和3#小高层共计476套房源,刚需和改善户型都有涉及,这个推盘力度非常大。

融创文旅城也将在11月加推D4地块1#楼共计264套房源,均价在每平米14500元左右,中新国际城、融创观澜府邸、财富壹号、公元九里,也都分别推出了100套左右的特价房。

据介绍,楼盘之所以加推房源,有的是年度任务还没完成,像融创文旅城今年的营销压力非常大,推盘力度也很大,或许是想最后两个月在业绩上突破一下。

而华润公元九里,据知情人士透露,上半年任务完成不错,下半年又追加了新的任务额,利用年尾抓紧冲刺业绩。

多个楼盘借双十一的噱头,推出如一口价特价房源、交11.11元享受总房款110000元购房优惠、认购送家电等活动。

例如,融创东山府前不久便打出认购即享11万红包优惠与智能家电礼包活动;万科翡翠山语推出11.11元抢30000元购房优惠;绿地国博城不光推出11套特价房源的优惠活动,凡每日11:11前成交客户,可在11:11参与抽奖。刹那间,双十一这一噱头,让济南各楼盘“狼烟四起”。

记者梳理发现,今年双十一优惠多以特价房、总房款优惠折扣、送家电/购房消费券和大型房企的集团折扣为主,相较于国庆期间动辄直降多少万、一口价房源等优惠,双十一的优惠力度并没有增加。

以国际金融城某楼盘为例,双十一期间,推出限量11套优惠一口价房源,限时专享九八折外加九九折。而国庆期间,该楼盘推出3日内签约九九折,三季度专享优惠九八折,分期付款享受九九折等活动。

合富辉煌(中国)山东公司研究经理徐丽丽介绍,从网签成交量上来看,10月份济南住宅网签成交7660套,成交面积95.63万平米,环比上个月基本持平,相较去年同期上涨18%。

“2020年月度网签量总体上均高于去年同期,可以看出,在房企持续大幅促销情况下,成交量有所提升。”徐丽丽说,从实际成交来看,10月份共34个项目有推货,共推出2969套新房源,项目当日去化率仅有35%。

受传统“金九银十”及双节小长假影响,房企出货意愿强烈,并结合大幅优惠活动吸引客户成交,但购房者的意愿并不是特别强,高成交量基本是靠开发商的促销拉动。

不过,也有个别项目表示,今年任务完成得差不多了,接下来就是“佛系卖房”。黄河北部某楼盘营销负责人表示,今年任务已基本完成,项目将封盘一个月,不卖了。南部片区某热门改善型楼盘的营销负责人也说,今年已经基本完成了销售任务。



济南东部某楼盘推出促销活动。齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 高茹 摄

# 争推特价房 诚意够不够

济南楼市促销花样多,但近半项目优惠力度不大

提到双十一,不少人想到的是化妆品、家居服装、日用品等快销品的购物狂欢,而如今,作为大宗商品的住宅也参与到这场购物大联欢中,试图分一杯羹。百亿补贴、五重豪礼、房款11万巨惠、特价房等优惠层出不穷。开发商不遗余力地促销,是诚意十足还是只为“蹭热点”?



双十一期间,某楼盘迎来不少咨询者。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 李庆斌 摄

### 相关新闻

#### 齐鲁壹点推出“双十一秒房节” 帮你足不出户选定、秒杀心仪房源

这个双十一,齐鲁晚报·齐鲁壹点为壹粉们争取来了买房福利。继去年“双十一疯狂秒房节”后,今年双十一当天,将再次为您推荐好房。齐鲁晚报·齐鲁壹点面向品牌开发商征集优惠房源,通过搭建的置业平台——微信小程序“房e点”,进行线上展示、推介、销售特定优惠房源。还有视频探盘、直播秒杀优惠房源,购房者足不出户即可通过手机浏览、对比、选定、秒杀心仪房源。在“双十一”当天,齐鲁晚报·齐鲁壹点将进行优惠房源直播,记者将对参与活动楼盘、优惠房源价格进行详细解读。

购房者预交10元定金即可秒杀自己选定的房源,具体操作上,将从直播链接跳转具体房源信息页面,购房者可从页面内确认具体房源房号、面积、价格等信息,点击该页面下方“立即报名”,即可对照房源信息序号预交10元定金秒杀意向房源。

在房源秒杀之前,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者还将深入楼盘现场进行视频探盘,详细梳理、解读参与活动楼盘优缺点,为购房者答疑解惑。

齐鲁晚报·齐鲁壹点 高茹

## 今年流行新款秋冬健步鞋 济南市民来电申领新款健步鞋

### 新款健步鞋的特点如下:

#### 1.超轻!重量超轻

鞋轻,一身轻,穿上它晨练遛弯,倍感轻松。

#### 2.超透气!双层布面,细纹制作。

3.超柔软!,脚不磨,不碰,伤不着。鞋底EVA

加PV高级材质,弹性好,韧度高,脚感柔软,走路不累脚。

#### 4.立体防滑鞋底!

耐磨损,立体防滑鞋底,提升摩擦力,抓地强,侧滑,溜滑,都不怕。

#### 5.此鞋透气性好。



#### 特别提醒:

申领仅限济南市60岁以上的居民,夫妻双方可以申领2双。

**免费申领电话:0531-82354328,0531-82354327**

直降15万看起来力度不小  
房价其实和年初持平

记者调查发现,部分优惠力度较大的楼盘,虽然较往常价格有所下降,但也仅和今年初房价基本持平。

以南部某楼盘为例,国庆节期间,特惠房源最高直降50万,双十一期间也打出降价15万起的优惠活动,看似力度较大,但据业内人士介绍,实际优惠后的价格也只是和年初相同,“115平米的户型,优惠后每平米13500元,130平米的户型,每平米1.5万-1.7万,基本与年初持平。”

记者对比2019年楼市的双十一活动发现,今年优惠力度相差不大。以万科山望为例,2019年双十一曾连续推出3天特价房活动,房源为105平米、125平米的三室户型,每平米在16500元-17500元之间,但仅推出20套。今年125平米三室两厅两卫、105平米三室两厅一卫户型推出特价抢房源活动,也在每平米16500元左右。

一位地产营销人士告诉记者,今年双十一优惠只是“换汤不换药”,和此前优惠力度差距不大,而且促销活动频繁的项目主要集中在唐冶、张马等刚需片区。

“房价在去年底和今年初就已接近最低点,再大幅下降的可能性比较小。”该业内人士说,优惠促销是今年济南楼市的常态,“开发商为回笼资金,保持企业运转,哪怕赔钱也要卖。所以只能在促销方式上做文章,能蹭的热点就一定不会放弃。”

徐丽丽介绍,国庆中秋期间,楼市释放优惠的方式以特价房为主,双十一则主打优惠组合,利用线上优惠+特价房+房款优惠方式,打价格营销组合拳。近半数项目实际优惠力度不大,双十一优惠多为之前促销政策的包装。

徐丽丽介绍,经历近两年的价格调整,目前房价已经基本筑底,尤其是前期已大幅降价的项目难以再继续降价,很多楼盘售价已趋近或低于成本价销售。

另外,特价房普遍为顶层、底层或采光不足的居住公寓等难去化房源,通过特价房方式引流,正常房源一般还是会保持正常价格。

**现在是否购房好时机?  
专家:具体情况具体分析**

业内人士介绍,进入11月,2020年开始倒计时,房企现在的状态可以用“几家欢喜几家愁”来概括。

经历了一季度的冰点,再加上“三道红线”的压力,前三季度有近3成房企的目标完成率不足65%。而传统的“金九银十”销售旺季,今年也并没给开发商带来“惊喜”。房企在四季度仍面临较大的销售和去化压力,或将加大推盘以及优惠力度。

那么对消费者而言,现在是否购房好时机?业内人士分析,对于自住的刚需购房者来说,现在应该是比较合适的时机,但对于投资性购房未必是最佳时机,因为投资型购房者更关注资产的流动性,而优惠力度很大的房源一般地段和位置不佳,脱手难度较高。

不过,刚需自住购房者对这些因素没那么敏感,对价格反而是更敏感的。另外,消费者在购房时还要注意对比之前的房价,来判断开发商是否先抬价再打折。