

# 卖房难开发商流行玩团购

## 专家：谨防“图纸房”风险



## 卖房难开发商集体玩团购

交易清淡，房子卖不出去成为困扰开发商的最大问题。而正当一部分楼盘想方设法搞打折促销时，另一批开发商已经加入到时下流行的“团购”大潮中，“来参加我们项目的团购吧，价格优惠可达20%。”如此诱人的价格吸引了不少购房者的目光，但记者调查了解到，并非所有团购房子都靠谱，有些无证房也在混水摸鱼，超低价格优惠背后也暗藏巨大风险。

中国指数研究院14日公布的数据显示，11月7日至13日全国楼市成交延续低迷走势，在监测的35个城市中，29个城市楼市成交量同比下降，9个城市成交量降幅在50%以上。

河北楼市成交量同样不乐观，以石家庄为例，据“石房在线”楼市行情数据显示，

11月7日至11月13日，石家庄商品房共备案676套，环比前一周下降14%。

既无成交量，价格松动又在逐渐蔓延，眼看到了年末，开发商全年销售计划压力明显增大。拉菲品鉴会、篮球邀请赛、射击比赛，近期石家庄楼市可谓格外热闹，一些相对高端项目开始纷纷出

招，试图吸引客户注意。

打折优惠更是少不了，据河北一房产机构统计，目前大部分开发商针对全款客户推出了不同幅度的优惠，如路劲蓝郡全款97折、青岛中山华府全款97折、江南新城国墅三期全款优惠10万元、苏园全款95折、弘达明尚全款每平优惠500元等。

而有些项目则另辟蹊径，他们在打折促销的同时，集体用上了“团购”这种新方式。其实团购新房对购房者来说并不陌生，同一单位或者依托同一平台，一定数量的购房者联合起来，享受价格上的优惠。记者注意到，此前石家庄房地产市场团购活动也不少，但优惠幅度一

般都在九折左右（特例除外）。

不过石家庄市民李先生近期准备参加的一个团购活动，均价6000元，团购价只需4700元，记者算了一下，优惠幅度竟然高达21%。而一个城中村改造项目，对外团购的报价也相当于优惠20%左右。

## 可避免直接降价负面影响

某楼盘销售总监对记者表示，对于降价，开发商其实感觉是件两难的事情。近期上海等地出现的楼盘降价后老业主维权的现象，虽然不普遍，但确实给开发商比较大的压力。“如此一来，直接

降价的方式就不能轻易用了，所以你看现在都是在以打折促销的形式暗降。”上述销售总监表示，“而团购这种方式就更好了，不仅可以直接瞄准全款用户，更让降价显得合情合理。”

据了解，近来通过组织团购来回笼资金的楼盘不少，团购成为开发商回笼资金的重要手段，而重要的是，团购也可以避免直接降价产生的负面影响。但并不是所有的团购都有效果，相对比

较正规的、大开发商开发的项目，团购效果好一些。一些尚未拆迁的项目，小开发商也在搞团购，但实际效果并不好。

业内人士分析认为，房产团购不同于小商品。团购

房产的两个前提，一个是房产质量与知名度较高，另一个是价格与原价有比较优势。对于一些小项目来说，团购只提供了低价格，但没有体现出降价之后性价比的增加，因此很难吸引购房者。

## 团购“图纸房”有风险

“参加这个楼盘的团购，价格上确实优惠很多，团购相当于打八五折，对于我来说价格可以接受了。”石家庄市民刘女士

不久前已经准备好了要参加某楼盘的团购活动，差一点就交了房款。但交钱之前刘女士多留了一点心，找了一个业内的朋友

了解了一下该楼盘的背景，结果发现该楼盘目前证件不齐，不符合预售资格。

业内专家提醒说，团

购风潮并非简单促销，因为一些开发商在没有预售权的时候就开始收取“定金”，而一纸定金合同无法保障购房人对房屋的真实

使用权，一旦开发商将集资款项挪作他用，导致无法按时交房，购房人要承担很大的损失。

燕赵都市报

### 楼市连连看

# 北京排名前十房企销量降15.4%

虽然房地产市场销售量成交低迷，但行业集中度却进一步提高，中原房地产统计显示，从2月17日限购开始，截至10月，北京住宅市场销售前十房企，成交量为15522套，比去年同期的前十房企销售套数18344套下调了15.4%，销售金额占比从23.1%上升8个百分点至31.1%。

但是，对比2010年数据不难看出，此前在北京长期占据销售额前十的富力、龙湖、合生等上市房企在今年北京的销售业绩排行榜上业绩不佳。

数据显示，2011年1—10月北京销售的业绩50亿元以上的房企中，国企销售业绩不降反升，民企销售业绩有所下滑。首开、北京城建、中国铁建等国企在北京的销售额

同比上涨幅度均超过10%；万科、龙湖在北京的销售额同比下降幅度超过20%。

而销售价格方面，国企销售价格较低、平均降幅较大，民企销售价格较高、平均降幅较小。首开、北京城建、中国铁建等国企成交均价都低于17500元/平方米，在销售业绩50亿元以上的企业中均价排名倒数三位。

伟业我爱我家市场研究院的院长陈亮分析认为，这与此前国企抢地风潮有关。由于在北京土地储备相对充裕，经过过去两年的持续投入，目前供应量具备可持续性，且项目位置大多在5—6环之间，以中低价位产品为主，因此在降价预期的基础上仍可实现成交。

（第一财经日报）

## 两年前高价拿地，上海一楼盘无奈微利套现

打着“仅优惠3天”的标语，以近乎成本价抛售100套房源的嘉定南翔新城公馆项目，最终还是经过两个星期“艰苦卓绝”的努力，于近日才将上述100套房源清盘。

2009年12月，上海新城万嘉房地产有限公司以9.536亿元拿下了嘉定区南翔镇宝翔路以西、

吾尚塘以南地块，楼板价高达13199元/平方米，一举刷新了南翔楼板价的最高纪录。如今，其项目新城公馆上市，成交均价在19000元/平方米。

一位不愿透露姓名的业内人士认为，按照综合建筑成本、财务成本以及房屋装修成本粗略估算，新城公馆此次可谓成本

价抛盘。

而随着楼市调控进入高度敏感期，或许将有更多的新入市项目像新城公馆那样面临定价难和销售难的尴尬。

一份来自21世纪不动产上海区域市场中心统计的数据显示，2009—2010年间，上海市包含住宅属性在内的土地，其出让溢

价率超过100%的合计多达80幅，其中逾半地块已接近入市开盘大限。

业内人士认为，受到楼市降价效应以及成交量惨淡的波及，日益凸显的定价问题，正让昔日“风光无限”的地王们成为一个又一个“烫手山芋”。

（第一财经日报）

## 深圳楼市降局 明年二季度前难起色

对政策松绑的预期彻底落空后，深圳楼市仅存的一点观望和僵持氛围被彻底打消。记者从市场上了解到，楼市调控进入深水区，不少楼盘彻底放弃抵抗，出现加速降价态势，甚至有业主亏本抛盘。

价环比下跌4.5%至19071元/平方米，为7月份以来最低，同比也下跌1成多。“不能再等了……”深圳几家开发商在一次小范围的内部聚会上，与会代表达成了一致共识。

相比于之前的“犹抱琵琶半遮面”，近期深圳楼盘

“直言降价”则撕破了最后一层面纱。楼市已现“降局”，但调控政策仍然不会放松。瑞银证券首席经济学家汪涛在一份最新研究报告中也指出，即使到2012年一季度，政府也不会放松房地产的相关政策。

“楼市政策维持紧缩依然是未来半年的主调。”美联物业深

圳区域董事王书权称，“市民对楼市缺乏信心，买涨不买跌影响着近期的交易。预计楼市调控政策最短也延续至明年第一季度，未来半年楼市的成交情况也就只能在低位游荡。要对楼市的走势作进一步的判断，还得看明年第二季度。”

（深圳商报）

编辑：宋珊珊 组版：戴乐