

起价房：想买你不容易

专刊记者 夏超

在各种政策叠加的综合影响下，目前开发商的处境可谓艰难。楼市惨淡之时，不少楼盘为了吸引购房者，杀手锏就是“低价”。而这些“低价”，很多正是所谓的“起价”。

促销新风：“低售价起”走近楼盘

逢年过节，每每都会见到商场超市里，打折促销的宣传海报，某某品牌全场一折起，1元起……打折幅度的数字醒目刺眼，但后面却跟着一个小小的“起”字。远远地跑过去，扫了全场发现，大部分都是没折扣的，只有一两件是促销的折扣。经常逛街购物扫货的人们早已对此习惯，就在当前楼市遇冷的状况下，开发商似乎打起了“起价房”的概念，来吸引购房者并为售楼处制造人气。

不少市民发现，从万科·假日风景开盘打出5180元/平方米精装修开始，起价房的概念热了起来，大多楼盘广告上频频出现起价多少的字眼，并推出N多起价房。为何开发商对起价房如此热衷？不少购房者透露，对于价格很优惠的房子，他们都会有强烈的好奇心去楼盘咨询，房产商也正是用此来达到吸引购房者关注和为售楼处制造人气的目的，用起价房的概念打动购房者。

其实，起步价是指商品房在销售阶段各楼层销售价格中的最低价格。一些广告中常用的“×××元/平方米起”，就是以较低的起价来引起购房者注意。在烟台从事地产行业的经纪人张先生说，房屋起价也叫起步价，是指物业各楼层销售价格中的最低价格。一般以一楼或顶楼作为销售起价；带花园的住宅，一般以二楼或

五楼作为销售起价；高层物业，以最低层作为销售起价。

有业内人士说，尽管一些楼盘以起价房等噱头吸引了数百人到场，但最终仅成交了几十套，问题就出在起价上。拿出两三套房源定个超低起价，吸引购房者，这样的价格技巧用在正常的行情下没有问题，但是用在目前的弱势行情下，拉低了购房者的均价预期，反而削弱了购房者的购房意愿。

购房者问：起价难道仅是噱头

据了解，不少购房者对于开发商玩的“起价房”噱头，似乎也逐渐产生了抗体。“最难买的房子，就是起价房了。”购房者蒋先生表示，他买房之初也对超低价的“起价房”情有独钟，但跑了几次售楼处后，发现要么是“已卖出了”，要么是对方称要查一下才知道，后来就不相信这些了，根本就买不到。

市民刘民生最近一直关注新盘，有新盘开盘，他就到现场了解情况。他发现，当他看到广告去楼盘买房时，绝大多数楼盘售楼人员会说，广告中标明的起价户型都“卖完了”。在实际交易中，几乎所有房屋的最后成交价都高于起价，每平方米普遍高几百元，有的甚至要比起价高千元。

投资人士李女士认为，所谓起价，一般就是指便宜的底层，或者是户型最偏的房子。这样的房子很难

符合大多数人的需求，而且数量非常少，市民很少能够买到，开发商是将其作为一种宣传手段。有时候消费者看到房屋的起价很低，但到了现场才发现，起价房往往只有一两套，而且多半已经售出。

置业有招：正确理解起步价

购房者在购买商品房时首先要明确以下问题：所售商品房是多少层？起价具体指楼房的哪一层？其他层的价格是多少？起价房与其他层比百分比的大小。做到心中有数，购买商品房时，心里才会有底。

置业经纪人张先生指出，一般来说，房地产开发公司在制订商品房起步价格时是考虑了多种因素的，从某种意义上说，“起步价”可以认为是该房地产的最低价格。

从目前市场上看，开发商根据自己的总体情况及市场销售情况，对各楼层、朝向差价进行了相应调整，大部分是遵循这样的规律：即楼盘起价为顶楼的价格，一楼在起价的基础上加5%，二楼加15%，三楼加25%，四楼加20%，五楼加10%。购房者不仅要学会理解起价，还应对房子的位置、结构、房屋形式、建筑面积、使用面积、公用面积、室内配套设施、计价单位、销售价格、付款方式、优惠折扣率、代收代缴的具体税费项目及标准、调整价格时间及幅度等内容做到心中有数。

二三线城市领跌 楼市成交“降价潮”或加速蔓延

据《经济参考报》报导，中国指数研究院11月28日公布的数据显示，上周监测的35个城市中，30城市楼市成交量同比下降，7城市成交量降幅在50%以上，其中长沙(期房)同比降幅最大，达到79.46%，其次是汕头，同比降幅达58.69%。重点城市成交量也均同比下降，其中天津跌幅最大，达57.07%，杭州(不含萧山、余杭)同比跌幅亦超过50%。

专家认为，目前各城市虽频现楼盘降价促销，但楼市观望情绪仍浓厚，成交量持续低迷“降价潮”预期正加速蔓延。

和二三线城市成交量持续下滑略有不同，上周北京市场成交量出现小幅回升。亚豪机构副总经理任启鑫表示，近段时间，开发商的供应节奏相对平稳，最近三周，北京每周均新增供给2000套左右的商品住宅。上周在低价盘引领下，购房需求集中爆发，使得11月以来连续三周的供大于求局面被打破，楼市再度出现供需倒挂。这种现象有助于促进更多项目降价，在下行市场环境里，只有降价成为促进成交的唯一办法。

“链家地产”首席分析师张月认为，近期频频新开的低价

项目在短期推高成交的同时，也拉升了购房者对房价下调幅度的预期。根据北京目前市场上低价项目的成交情况看，一般而言，降价幅度接近20%，购房者选择出手的可能性会明显增强。

的确，随着资金链日益紧张，为快速回笼资金安全“过冬”，近期开发商已逐渐加大降价幅度。上周，在北京、上海等城市，降价项目日渐增多，不少项目因价格降幅较大而获得较好的销售成绩。但“限购”、“限贷”压顶，符合购房资格群体十分有限，部分楼盘的热销虽撬

动了楼市的僵局，但暂时仍难以带动整体市场的好转。

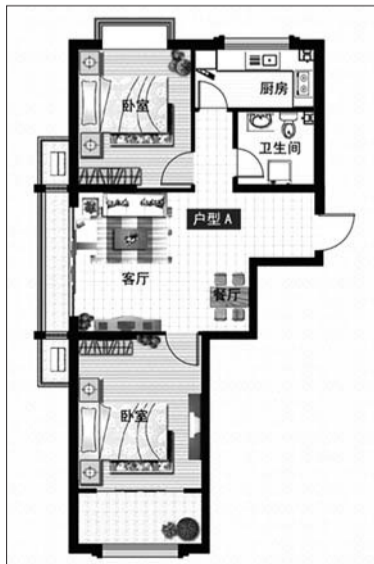
中原地产认为，由于贷款利率和首付款比例的提高大大抬高了购房门槛，甚至部分抵消了降价的作用，在信贷环境未能明显改善的情况下，预计未来两月内市场低迷困境仍难以改观。

中国房地产经理人联盟秘书长陈云峰接受采访时说，市场的反应往往是一线城市先开始降价，然后向二三线城市蔓延，目前已经出现这种态势。但是二三线城市降价的幅度和持续时间现在还不好判断。



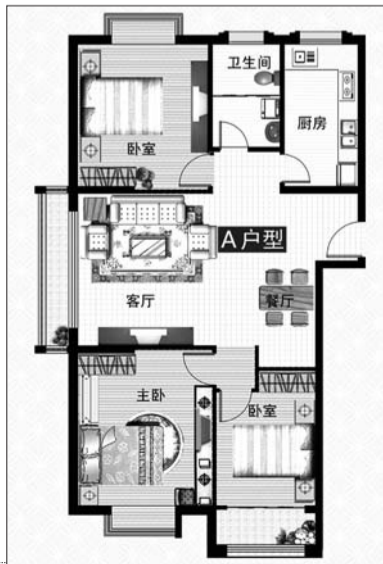
▲资料片

烟台热销户型推荐



A
3#

※91.79平方米
※两室两厅一厨一卫
※布局合理，南北通透
※全明设计，双阳台配置



A
4#

※131.23平方米
※三室两厅一厨一卫
※户型方正，南北通透
※全明设计布局合理

润鼎家园

开发商：烟台润鼎置业有限公司
项目位置：大东路与通世路交汇处
咨询热线：
0535-6666766
推广语：学区也生活
项目特质：
※学区房，
※靠近二中南校，
※周边生活配套完善，
※对面便是国际连锁型超市乐天玛特

编辑：夏超 美编/组版：于洁