

山东部分城市打出降价牌

烟台开发商称跟风可能性不大

现在楼市观望气氛浓厚,小开发商频频跑路又添一抹愁云。最近,房地产商冲年关的劲头越来越足。“高折扣、减房款、低首付”逐渐成为促销主角,济南楼市或迎来一个降价小高潮。

近日,由于山东恒华置业的老板刘城“失踪”,济南两个楼盘陷入停工状态,一个是舜耕名筑,一个是东城摩尔,涉及业主数百人。而10月份,凤还阁院项目的开发公司楷康置业涉嫌诈骗,楼盘一直还是空中楼阁。



资料片

小开发商跑路给楼市敲警钟

这种资金链断裂,小开发商跑路并不止在济南出现,合肥、海口等地都出现了类似情况。在地产业新一轮洗盘的过程中,小开发商成为“退潮时,最先露出光屁股的裸泳者”。

统计发现,进入11月份,济南打出降价牌的楼盘多达23个。曾经价格攀上万元的阳光100也推出低价新品,起价7700多元/平方米,鲁能领秀城新推出的板式小高层起价7580元/平方米,天鸿万象新天还推出了赠面积、1万抵9万的变相降价促销,不管所谓的低价新品有多少量,但这些大楼盘降低开盘价、促销,已经对市场进行了心理暗示。

下半年以来,“降价跑量”已经成为房地产的一个关键词。临近年底,这更将成为

楼盘冲击业绩的唯一手段。

限购“兔子尾巴长不了”?

不久前,广东省佛山市出台政策,调整限购政策,进行了某种程度的松绑,因反对声音四起,在12个小时之后取消该政策。有人认为,在调控严厉的大背景下,松绑有点太草率。但佛山此举也让很多开发商重燃希望:限购政策行政色彩浓厚,市场经济下,必定是兔子尾巴长不了。

中国人民大学近期推出的报告认为明年2季度后,调控政策可能逐步放松,先放松限贷,再放松限购。某业内人士表示认同这个观点,他认为相较于全国性政策,明年地方政府会显著松绑。

在山东大学教授李铁岗看来,目前谈限购松绑为时尚早,限购政策的退出,必将

伴随着房产税等一系列制度的完善。

担心房价会报复性反弹

从济南楼市的状况看,尽管房价止跌,略有松动,但仍然未见大面积的实质性降价,均价仍在9000元/平方米徘徊。最近,搜房网对年底刚需置业进行了一个网络调查,2000多名网友参与调查。58%的网友表示对现在的楼市调控效果不满意,房价根本没有降。三成网友表示“房价有所回落,比较满意”,仅有5%认为很满意。

目前限购政策的实质是压制需求,但这也意味着,需求并没有完全离开市场,一旦有所松动,就会有需求入场,这也是不少地产商的底气所在,有人认为,一旦限购放松,楼市将像2009年、2010年那样强劲反弹。在调查中,

46.27%的被调查者“担心房价反弹,因为调控也反复实施好多次了”,而39%的受访者表示“不担心”。

因为对政策的不确定,46.5%的购房者认为,如果年底优惠比较大,会“合适就出手”,48.9%的人选择继续等待房价下降。

在烟台方面,尽管目前全国房地产市场“降”声一片,走访的很多楼盘开发商均表示,到了年底,为回笼资金肯定会推出一些小规模的优惠,但像国内一线城市那种动辄几千元的降价则可能性不大。富顺苑的姬经理介绍,烟台作为沿海三线城市,房价与其他三线城市相比已是价格洼地,开发商的利润空间本就不大,就算在如今的楼市“寒冬”,“裸价”售楼的可能性也不大。在走访过程中,多家楼盘都表示,没有收到明确的降价通知,短期内大幅度降价可能性不大。(搜房网)

一线城市动态

北京上周楼市量价齐跌 朝阳区成交比重最大

房地产市场周报显示,上周北京楼市商品房总成交面积20.36万平方米,环比前一周下降2.2%,其中商品住宅总成交面积12.47万平方米,环比上周上升2.3%;成交套数1005套,环比上周下降2.5%;成交均价21262元/平方米,环比上周下降4.6%。

上周商品住宅成交套型主要为两室和三室,分别占全市住宅成交量的31.46%和22.85%,成交总价以100万-200万和100万以下居多,分别占全市总量的40.35%和23.26%。

上海上周成交量复苏 带动开盘量回升

上海数据监控中心截止到11月21日统计,上周上海市内共有5个住宅项目开盘或加推,推盘项目数量仅比前周多1个,但总计推房量超1000套,与前周相比大幅上涨了100%;上周开盘的项目均处于外环外,整体开盘均价为15400元/平方米,环比前周大幅下降了46.9%。从开盘推出的产品类型来看也较为丰富,包含了从70平方米-260平方米的大中小户型和大平层公寓以及别墅项目。

济南商品房市场需“强心针” 上周成交再跌4成

据数据分析上周,济南市共成交商品房768套,环比前一周减少了524套,环比下跌40.56%。

在济南,前一周楼市的回暖只是昙花一现,上周济南楼市终止上涨,再次呈现下跌趋势,根据数据监控统计,上周济南市共成交商品房768套,环比前一周减少了524套,环比下跌40.56%。其中住宅成交393套,环比前一周减少了207套。

青岛燃起“冬天里的一把火” 开发商裸奔成交“井喷”

上周青岛楼市却迎来强力反弹:在近期多个新盘的强力推动下,一周楼市成交井喷,创下9月份以来单周销量较高记录,仅次于10月中旬2106套,成为全国楼市“冬天里的一把火”。

数据显示,上周成交2079套,环比增长10%,总成交面积191589.34平方米,环比增长6.47%,呈现“小井喷”。业内人士认为,由于临近年底,开发商迫切需要完成销售任务,回笼资金,不少楼盘推出了优惠折扣措施,同时一些新盘直接采取低开的手段吸引购房者,使得11月岛城楼市成交量保持在高位运行。

11月27日看房团 抄底优惠引爆烟台楼市

11月27日,搜房网看房团再次三镇齐发,带领广大网友走访了烟台五区二十多个热盘。此次活动是搜房网今年组织的最后一次看房团,受到了开发商和网友的大力支持。

活动中,搜房网对业内及网友进行了随机采访。不少开发商表示,年底为回笼资金肯定会推出一些小规模的优惠,但像国内一线城市那种动辄几千元的降价可能性不大。有业内人士说,烟台作为沿海三线城市,房价与其他三线城市相比已是价格洼地,开发商的利润空间原本就不大,就算在如今的楼市“寒冬”,“裸价”售楼的可能性也不大。由此可见,烟台楼市并没有追随全国房价“降”声一片的大环境。

从现场情况来看,市场观望氛围较为浓厚。除了着急结婚的刚需族打算及时出手以外,投资性购房和二次购房者多数持观望态度。购房者观望的原因主要有两方面:第一,目前楼市政策还不明朗,购房贷款利率上调等因素,使得购房计划延缓;第二,相对于首套房,第二套房的选择更加谨慎。

合富·观点

物业管理: 不可或缺的销售推动器

房地产产业发展模式和商业模式日趋多样化,产业链不断完善和延伸,产业链价值相关方的作用和价值也被重新划分和衡量。物业管理作为房地产产业链中的重要一环,其地位和价值也得以进一步的彰显和提升。目前,很多开发商不遗余力地打造和提升物业管理的情景营销功能和溢价功能,使其成为房地产产品营销和品牌溢价的王牌,物业服务重要价值可见一斑。

房企综合开发实力展现

中国城市化进程的快速推进,使开发商向两个方向转型——细分市场的专业开发商和综合性的地产商,并且企业规模越来越大,市场集中度越来越高。因市场空间和产品差异化的制约,一些城市综合体、高端物业、复合型物业等不断涌现。这其中,物业管理已然成为房地产产品最大的附加价值:一方面,物业管理通过介入房产规划、设计、建设等开发环节,优化开发成本,消除产品使用瑕疵,改善产品适用性;另一方面,物业管理日益成为开发

商塑造品牌形象,强化产品营销能力的重要手段。

许多房企已经认识到无论多好的产品不用太长时间就会成为一种公共知识,况且一些技术上的问题都是可以模仿的,唯独优质的售后服务理念是其他企业所不能模仿的。因此,大部分房地产企业也从消费者的想法入手,开始从软环境——物业管理品牌入手来赢得市场。

烟台本土的房地产企业,鲜有自己的物业管理品牌,即便在本土上小有名气,但与国内一线开发商的物业团队相比,仍然是小巫见大巫。迅速打造一支优秀的物业服务团队,最便捷的方法

就是引入物业服务顾问公司,通过3-5年定向打造,一支优秀的物业管理队伍会很快建立起来。

销售仅仅是物业服务的开始

事实上,物业服务的全程运营能力不但能在房地产前端实现房地产产品定位、商业规划和营销策划等功能和作用发挥,还能解决房地产产品的后期运营、管理和售后服务功能。房子三分建七分管,好的物业管理可以使房屋保值升值,而物业管理不善,则会使房子迅速贬值。

物业服务可以使业主的房产产生以下几个积极作

用。第一,优秀的物业服务为业主创造的不仅仅是一个优美的生活环境,更重要的一点就是物业的保值增值,无论是居住还是投资业主都将从中间得到收益;第二,优秀的物业服务还可以带动社区乃至周围的人气,营造社区和谐的氛围,培养社区居民较强的社会责任感、建设社区文化生活、树立良好的社会风气以及社会化公德教育等。第三,在项目开发建设时,优秀的物业服务介入还可以从业主的角度来看待建筑本体,从使用人的角色对建筑提出更合理化的建议,从而达到并提高业主的生活品质。

