

“中建大观天下都降价了，其他楼盘肯定会跟着降的”，购房者的降价预期更加强烈。梳理一下潍坊目前的楼市，不难看出，中小规模楼盘基本采取较为消极的营销态度。万达、中建、恒大、阳光100几个大盘成为“金九银十”到来之前的曝光主角。



3888元/m², 这个价钱让潍坊购房者开始嘀咕：房价真的要降了？

一个“低飞”开盘价引发的猜想

本报记者 周锦江

一降惊城

中建集团开发的大观天下锦园限时加推高层房源一口价:3888元每平方米。业内掀起争议,这是房价拐点到来还是行业竞争?

16日,记者从中建大观天下售楼中心了解到,目前在推的两栋32层高层房源还在热销中,至19日信楼处仍然保有极高的看房人流。“如果要订购请抓紧,如果晚了可能就没有了,现在仅剩四五套房子”,销售人员说。据了解,目前该楼盘热推的2、3号楼约有200余套房源,整个7月中旬均在限时认筹,除了3888元的特价房之外对其它房源的拉动作用也非常明显。

对于中建此次降价,不少观望的购房者也准备果断出手。在潍工作三年的张金亮是菏泽人,一直筹划在潍坊城区置业。对于房价的心理接受价位也从原来的不过4000,提升到现在只要是4500元以内就行。

对于前期开盘均在五、六千元的中建项目,因为价格太贵,张金亮一直排除在选择之外。现在不到4000元的价位很具吸引力。采访中多位市民表示,3888元每平方米的价位很“诱人”。

从地理位置来看,中建大观天下项目位于樱前街和东方路交叉口东南,区位优势明显。周边有紫瑞园和恒大两个大盘。3888元每平方米的价格对于市民和业内人士而言都觉得有些出乎意料。中建的此次降价,也引来大家对于具有相似定位的恒大项目是否会跟进的猜想。

回顾潍坊楼市,每隔数月就会有一个营销高点,从阳光100的万元公寓到恒大的5000元送精装,再到中建的3888元一口价。部分市民对房价下跌的预期更加强烈。有业内调查评测,3888元的价格对于中建而言只是一个保本价格,如果算上推广营销等费用甚至有少量亏损。这是潍坊房地产从粗放型向精细型转变过程中一种竞争模式的缩影。

实力之争

潍坊市房地产营销策划协会会长隋钢告诉记者,目前的市场表现可以看作实力之争。随着超级大盘的越来越多,大品牌项目的强势推广和入市,中小型项目的抗冲击能力变得更无力。客户很容易就被投入强大品牌项目所吸引走,哪怕是未来可能会有反复,但是长时间的客户摇摆和对比,是中小项目资金快速回笼最大的威胁。

这样可能陷入一种低端的无序竞争中,对于购房者的积极性会有所打击。目前来看,中央一再重申楼市调控不放松,但连续两次降息可能加深业界对楼市已“筑底回暖”的认识。出于“抄底”的心态,购房者入市的积极性将会进一步提高,从而继续推高楼市成交量。双向利好使得“金九银十”的到来更加可期,“九、十月份潍坊楼市或出现一个推盘高峰”,常青藤国际花园营销中心总经理王保红认为。

隋钢认为,大盘的超级强势和投入都远没有达到预期,而他们抗风险能力和降价的魄力,远比普

通项目要强。他们都是严格按照数字、时间、节点、结果来推盘,一旦有变他们将会迅速使出必杀技,那就没有其他项目的生存空间。建议,在下半年持续的市场升温 and 良性状态下,应该坚决地走量,先将自己置于安全之上,再图明年市场的利润增长点。

一位不愿具名的业内营销人士分析,单凭中建一个加推项目并不能得出潍坊房价进入拐点的结论。中高端市场将出现小幅反弹,先降后升,大开发商比如恒大名都项目,开盘很低,现在价格又升高。中建地产今日降价抢占市场,同时必定有一些小规模的开发商支撑不下去,以价换量。基本上为两极分化态势。

梳理一下潍坊目前的楼市,不难看出,中小规模楼盘基本采取较为消极的营销态度。万达、中建、恒大、阳光100几个大盘成为“金九银十”到来之前的曝光主角。

个案?拐点?

记者在采访中注意到,潍坊中心城区一楼盘公寓项目在刚刚更换的广告牌上,将收益率10%提升到了12%。通过具体承诺和让利达到换取销量的目的,是目前潍坊楼市的主旋律,房价“拐点”的声音又开始出现。

受调控政策影响,很多房企将开盘时期从上半年推至下半年,押宝“金九银十”成为大趋势。位于潍城区胜利西街与清平路交汇处的常青藤国际花园就准备于9月底推出一期多层房源。“从全国市场来看,5月份就已经开始明显复苏,央行二次降息对金九银十的出现有明显的推动”,常青藤国际花园营销中心总经理王保红认为,九、十月份潍坊楼市将出现推盘高峰,但房价不会迅猛上涨,“一方面,市场还有一定的存货,开发商为了出货价格肯定不会定太高;另一方面,九、十月份会有一批新盘入市,多采取低开高走的营销策略。所以,今年的‘金九银十’可以说是温和复苏”。

针对中建的低价销售策略,王保红认为只是个案,不代表整个潍坊楼市的走势。

另外,搜房网调查显示近7成的网友看好下半年潍坊房价,其中33.33%的网友认为目前潍坊房价已经进入稳定期,不会有太大的波动,35.9%的网友认为下半年潍坊房价会有些许上涨。

“不能再低了吗?我是真打算买” “现在买方市场,不担心抢不到”

老李今年55岁,是一家工厂的退休工人,每个月和老伴的退休金是2000多元。今年老两口商量着要给自己换套房子,改善一下原先的居住环境。

“最好是离医院近点的。不知道有没有什么合适的房子给我介绍下?”老李一手拿着楼房的宣传单,一边仔细的听售楼小姐的介绍。

“您需要多大面积的?”“100平左右的吧。我可能跟儿子儿媳一起住。”“我给您推荐一个周六开盘的,105平方,6100元/m²。您看看这户型,方方正正的,您现在预订够买的话会成为我们的会员,享受0.5%的折扣现在买还能优

惠。”老李伸手拿过了桌子上的计算器算了算:“64万多,这还没算上其他费用吧。”

“我一个月就这点养老钱,不知道能买什么样的。”老李说,换套新房子也是自己2年多的件心病。先前老李一家一直住在潍坊三中附近,自己的老伴又常年身体有病,去大医院看病也十分不方便。老李算了算自己和老伴的退休金,每个月差不多2000多元,除去交交水电吃个饭的钱,每月最多剩余1500多元。老李一直盘算着把先前的房子卖掉,然后跟儿子商量着凑些钱买套新房子。

买房这件事情,老李

一直在犹豫,因为老李发现存钱的速度永远比不上房价增长的速度,现在房价越来越高,首付也越算越高。

“折扣方面不能再低了吗?我是真打算买。”老李心理预期的一手房是目前基础上的7-8折。但是销售人员摇了摇头,表示如果需要更低的折扣,需要跟上面申请。老李听完后静静的想了想,最终决定先回家。

本报见习记者 王述

“这房子不仅我得看中,我儿子和未来媳妇也得喜欢,但是你们的价格不肯下降,怎么能说服我买呢?”在东风东街的另一家售楼中心,张女士一边研究着该楼盘的楼书,一边用手机通话应付着另外一家楼盘的销售人员。

自从前2年得知儿子交往了一个上海女孩之后,张女士和丈夫就开始关注起为儿子购房的事情,买房子是迟早的事

情,张女士打算趁自己的置业资金还充裕的时候早点买房子。一有房产会的时候,张女士总是积极的去参加,时间久了,张女士对于展销楼盘信息的筛选也十分精准。哪些是打的噱头进行炒作,哪些虚假信息进行发布,哪些是实打实介绍,张女士心里都有个数。

去年,张女士听说国家发布了“限购令”的政策,自己名下已经有一处房产了,若是再买房是不是有所限制。她心里有些担心,于是打电话咨询了一位销售人员。但是销售人员告诉张女士,一次性付款就不会受限购令的影

响。对于销售人员的回答,张女士有些纳闷。这限购和贷款之间有什么关系?限购了,买了房子办不了证可咋办?

除了限购,房产税也是购房者关心的主要话题。记者在采访中随机询问了5个购房者,其中,有3个购房者在挑选房子的时候,首先会考虑房子的质量,而其余2个购房者会比较关心房子的地理位置和价格。

“现在是买方市场啦,我不用担心抢不到房子。也不着急下单,听说房价还会再降,再等等吧,给儿子和儿媳妇选一套品质好的房子才是最重要的。”

本报见习记者 王述

