

我们的态度决定我们的未来



# “金九”开局



9月,对于开发商而言,是传统楼市的销售旺季。认真审视,自2005年以来,楼市销售中开发商一度毫无顾忌的自由状态已然受到政策的束缚。每每遇上传统楼市销售旺季,开发商都会变得尤为谨慎。之所以说今年的9月份是最好的9月份,就是因为这份谨慎之情,相比以往,渗透了开发商更具主动的意识。

从今年3月份开始,几乎是不约而同,所有开发商都意识到“刚需”的积极意义所在,因此不管在推盘策略上,抑或营销推广理念上,都以此为重点,并取得良好销售战绩。从心理预期来看,受制于经济形势的转变以及政策环境的收紧,开发商一直都采取积极进攻市场的做法,哪怕是降低价格出售,只要能有效促进销售量,他们亦在所不惜。正是有了这样的市场前提,从严格意义上来看,传统的金九销售旺季,对于开发商而言,并不就一定成为发力的唯一节点。事实上,上半年通过开发商的努力,他们已具备一定的销售基础,对于即将到来的9月份,他们往往会表现得更为淡定。

## 导读

**B18** 楼市迎推盘高峰期

**B19** 多数房企期望“金九”好收成

**B20** “金九”楼市值得期待

**B21** 开学催热港城学区房