



打折促销、品质提高、销量利好

2012年 济宁楼市迎来“核聚变”

2010年出台的房地产调控政策像一套组合拳,给当时蒸蒸日上的房地产市场来了一记闷拳,但济宁房地产市场当时并未受到太大的冲击。可是在随后的时间里,济宁市的购房者及准购房者逐步的进入了观望状态,期待济宁房价能像部分城市那样降价,但事实并没有如期到来。回望整个2012年,我们可以感受到,济宁楼市上半年不瘟不火,但从下半年开始市场出现了转机,随着万达、华都等大型房企的进入,济宁房地产市场这一池静水泛起了“涟漪”效应,在刚需的支撑下,房地产项目在济宁人眼中的关注度持续升温,同时,本土房企也受到了强烈冲击。



购房者在一处楼盘销售中心看房。(资料图)

□本报记者 刘守善



“刚需”旺盛,楼市促销牌打的响亮

今年以来,出现频率最高的一个词恐怕非刚需莫属。严厉的调控政策使得房地产市场一度陷入浓厚的观望情绪中,然而,刚需一族的崛起,无疑给这个市场打入了一剂强心针,成为了支撑市场中坚力量。

从上半年开始,在市场萎靡不振的情况下,城区不少楼盘纷纷打出各种各样的促销广告,今年6月份,位于城区北部的一家楼盘刚刚上市不久便打出宣传口号,凡购房的市民可以获得一张价值不菲的购物卡。城区西部一家楼盘则打出了带小院的房子等

附加值非常高的宣传语,还有一家楼盘宣传到5万元抵8万元的优惠。还有不少商业地产项目计算出诱人的投资回报率,或者在营业之初推出赠送加油卡、送纪念品等方式。

在此之前,济宁购房者记忆中的房地产市场一直属于卖方市场,多年来城区每年的新开楼盘都不多,而各个售楼处的工作人员也都显得不慌不忙,坐等购房者上门。“记得2009年的时候吧,那时候房价开始往上涨,一家人就赶紧张罗再买套房子。”济宁市民李女士告诉记者,由于怕买

不到房子,他们一家人硬是托关系才在老城区买了一套90多平米的住房。更有甚者,由于买房子的人多,不少楼盘还以摇号的方式来售房。但这一切从2012年开始出现了转折,由于受到国家房地产市场调控政策的影响,济宁购房者已经形成了浓厚的观望心理,成交量也逐渐下滑,这让开发商着急。

进入下半年,成交量节节攀升,究其原因,刚需占据主流是出现这一现象的重要因素。2012年,在各楼盘大力促销的作用下,刚需继续发力,表现不俗。而且,各大开发

商也积极调整产品结构,开始将刚需和改善型产品作为主要回笼资金的利器。上半年面市的森泰首府项目,作为城区为数不多的高品质楼盘,一开盘便抛出重大优惠,这表明现在的开发商在当前的宏观调控政策下,能够非常明智的做出让利给客户的举措。其实,楼盘搞促销也是一种不得已的方式,毕竟,现在卖房子的难度比以前要大很多。降价,是所有开发商都不愿意谈及的话题,但事实上,不论何种形式的促销,都让购房者或多或少降低了一些买房压力,这在以往是很少见的。



“外来户”增多,本土开发商受到冲击

细数济宁房地产市场上在售的各家楼盘,我们已经很难再发现本土开发商的“大作”。万达广场、金色华庭、蓝天豪庭、豪德商贸城、南池公馆、尚东区……这些“外来户”的增多,让济宁本土的开发商踪迹难觅,他们的市场,也随着形势逐步向县城转移。

一二线城市的房地产竞争格局日益激烈,这让三四线城市逐渐成为开发商眼中的“香饽饽”,一家国内知名、具有雄厚实力的开发商进驻济宁。从今年城区国有建设用地出让中可以明显的发现,地段

好的住宅、商业地块几乎被外地开发商所竞得,本土开发商拿地的力度不如以往。

“现在觉着济宁的楼市和以往完全不同了,尤其是从万达来到以后,感觉济宁的房地产市场很热闹。”在本报近期推出的房地产行业问卷调查中,一位读者表示,外来的大型开发商到济宁来投资,是对济宁经济社会发展的有力促进,但同时,本土开发商的市场也渐渐的萎缩,希望咱济宁本地的开发商能尽快的调整步伐、改变以往的观念,适应现

在的市场节奏,争取和外地开发商竞争,只有这样,整个市场才算是健康的。

愿望虽然美好,但现实却很无奈。从今年济宁城区挂牌出让的地块中可以看到,地段较好、周边配套相对齐全的地块已经很少,老城区开发的空间已很难再有作为,多数开发商只能到城区周边拿地,这也让济宁的楼市格局发生着变化。而位置偏远的项目则需要很好的营销手段,在这方面,外地开发商的“招数”很多。今年“金九银十”期间,位

于洸河河畔的华都·金色华庭项目以一场豪车秀打出了营销的第一枪,这在以往的楼盘营销活动中是非常罕见的。而反观城区周边的其它楼盘则表现的不温不火,营销中很难见到让人眼前一亮的样子,这也应该是本土开发商向外地开发商学习的地方。其实,外地开发商的增多,也是本土开发商一次蜕变的良机,通过近距离的接触、学习,本土开发商能在营销模式、项目推广等多方面向外地开发商学习,以此带动市场的整体提高。



新项目多了,高品质楼盘“扎堆”上市

今年初,济宁房地产市场上仍然继续着2011年第四季度的观望情绪,购房意愿下降,成交量并不理想。但进入下半年之后,众多开发商为了迎接刚需群体,纷纷打出多种折扣促销,通过以价换量的方式改变市场冷清的局面,同时也增强了刚需一族的购房决心。随着新项目的逐渐增多,济宁房地产市场上的好楼盘也增多,尤其是诞生了一批高品质的楼盘。

进入第三季度,随着大量楼盘推盘上市,七八月份意外出现淡季不淡的情形,而经过“金九银十”的洗礼之后,济宁楼市的成交量不仅

没有下降,反而出现了进一步上升的局面,究其原因,开发商折扣促销是重要的因素,而开发商对楼盘品质向高端打造以迎合市场需求则成为了更加重要的因素。“济宁楼市中改善性住房需求仍然很充足,随着城市的发展,城区规模在逐步扩容,而居住在老城区的市民则对交通不便、经常堵车、环境单一而感到不太满意。”一家楼盘的营销经理告诉记者,位于城区周边的楼盘,因为交通条件好、周边环境优美、社区内生态景观品质高等客观条件吸引了有改善性住房需求的购房者。

同时,楼盘品质的提高,而楼盘位置离开老城区的“寸土寸金”价格又优惠了很多,这迎合了刚需一族中的80后群体的需求。“我们买房前算了算,如果从老城区买房子,不仅价格贵,环境也很闹,出行也不方便。”一位想购买婚房的周先生告诉记者,今年“十一”假期看了看城区周边的一些楼盘,让他们感到非常的满意,新楼盘品质高、物业齐全、小区的环境也很好,而且周边不像老城区那么乱,就下定决心购买了一套,“算了算价格,这比我们在老城区买房要便宜10多万,正好可以买一

部车了。”周先生说。

业内人士认为,在目前市场竞争情况下,只有提高产品认知度,才能领跑市场。这就要求开发商要将楼盘打造成高品质、高性价比、高质量物业服务的项目,否则只能被市场淘汰。

