

# 市场虽看好,冲刺还需更加努力

业内人士坦言:今年与往年不太一样



年底冲刺体现地产商寻求市场稳定的诉求。

文/图 专刊见习记者 宫玺

11月已然过半,时间转眼来到2013年末。冬天即将来临,楼市进入了年底冲刺阶段,一些沉默良久的楼盘也开始做起了宣传,俨然一副卯足劲冲年关的精神面貌。今年与去年相比,有何不同呢?

11月中旬,烟台的天气有点反季节。阵阵冬雷,让初冬看上去越来越像开春了。烟台的楼市,也并没有随着季节冷却,反而呈现出一种延续了“金九银十”的销售热情。虽说年底冲刺是销售企业每年的“必修课”,但今年的热度却胜于往年,这是为什么呢?

## 年底冲刺

### 约定俗成的必修课

习惯上,深秋的收获之后,人们需要犒劳一下自己。

所以年底的消费市场,通常会非常火爆。“双11”打响了第一枪,之后就是圣诞和元旦双节。而对于开发商来说,年底也是一个特殊的时间段。这段时间里,开发商面临着多重考验。

从事置业顾问工作三年的林先生告诉记者:“首先就是能不能顺利完成今年的销售任务。”林先生说,11月各家的销售情况都比较不错,很多楼盘提前完成销售计划,所以开发公司会加推一些新楼。“这样实际上任务量就增加了。大家为完成任务,纷纷推出新的折扣活动,我们也就只好冲刺一把了。”

另外,资金回笼也是必须要考虑的。年底不仅是楼市盘点的时间点,也是各大银行盘点的时间点。曾供职于某房地产开发企业的杨女士对记者说:“对于开发商而言,银行带来的压力虽然在逐年减小,但还是不得不面对。到年底,都急着把房子卖

出去,可以回笼资金。”

## 今年特殊

### 冲刺需更加努力

回头细数,今年的“金九银十”并未如期到来,而是向后推迟了一个月。9月份的最高成交量出现在第四周。即使考虑到十一国庆长假,九月份的成交量也远远落后于十月份。这也许只是政策层面的波动在市场上的正常体现,但对开发商来说,迟到的旺季必然带来销售业绩的下滑。

“既然9月没有达到预期,那就让11月来补上吧。这等于是将促销季往后整整推了一个月。”林先生笑着对记者说,“肯定会忙翻天的。”

而11月的热促之后,又会跟着12月底的圣诞、元旦,于是一系列促销活动就连接在一起了。从下半年积攒起来的消费热情,会得到一个尽情的释放。

## 政策或调整

### 快销避免风险

虽然偶有政策方面的信息带来市场波动,但整体上2013年的房地产市场环境还是稳定宽松的。然而,三中全会之后的市场环境,却依然是个未知数。居安思危的开发商们,都在忙着“屯粮”,以防市场寒冬的突然降临。

十八届三中全会并未对房地产市场做重大调整。房产税、市场开放性等市场关心的话题也没有给出详细解答。这可以被解读为上层的继续观望,但大棒何时落下,依然是个未知数。

“这个(市场行情)不好说,心里还是有些忐忑的,”林先生如实向记者说。他在这些年被问及最多的问题,自然也是房价的走势,然而即使从业多年,他依然不能为明年打包票。“明年的事明年再说。但可以肯定的是,今年把房子卖出去,风险就小一点。”

## 市场观察

## 今年一二线城市

### 房地产市场全面复苏

步入2013年以来,市场继续延续2012年年底的高涨趋势,一二线城市市场全面复苏,行业投资环境全面回暖,城市住宅市场成交量持续回升,重点城市房价普涨,土地市场量价齐升。究其原因,主要是2010年调控以来,市场成交量连续16个月处于低位运行,需求大量被积压下来;时至去年年初,市场大环境开始松动,前期积累下来的需求开始集中释放。2013年在相对宽松的宏观环境下,一二线城市延续了去年的热销趋势,市场全面复苏,表现良好。

虽然7、8月处于传统淡季,但是纵观2013年第三季度的市场成交量,市场销售量全面走高,基本与今年一季度持平,高于第二季度的销售量,且明显高于去年同期水平。

从房地产开发投资来看,2013年1-8月中投资额达52120亿元,较去年同期增长19.30%,同比增速基本在20%左右徘徊,在经济企稳回升、房地产调控政策松绑的背景下,行业信心逐步回升,房地产行业开发投资力度明显加大。

商品住宅新开工方面,2013年1月-8月,全国商品房新开工面积93713万平方米,同比增长3.26%。从2013年前8月商品住宅新开工面积同比增幅来看,已经完全走出去年的下跌区域,但较前期水平还相差甚远,仍处于历史较低水平。商品住宅新开工面积的增加,稍许缓和了房地产市场的供需矛盾。

根据统计局最新发布的数据,2013年1月-8月全国商品房销售面积为63407亿平方米,较去年同期增长24.36%。究其原因,同比增幅变化如此之大,有两大因素:一方面,2012年全国市场的回暖始于二季度,一季度商品住宅的地位成交拉低了2012年1-8月的总体水平;另一方面,今年以来,房地产市场火爆,一季度市场的末班车效应使得交易量不断刷新成交纪录,多数城市月度成交量达到3年以来最高水平,二季度“国五条”政策落空,市场继续延续高涨趋势,三季度各大城市地王频出,广州、深圳等部分城市预售证松绑,在一定程度上也促进了商品住宅的成交。

从历史经验来看,正常的市场回暖周期应当经历三个阶段:其一,市场筑底之后刚需首先回暖;其二,市场筑底回稳,行情向好之时中高档改善型需求逐渐释放;其三,当市场热度全面升高后,部分持观望态度的投资型需求才会逐渐入市,市场全面回暖。而2012年以来的市场回暖恰好经历了整个过程。从统计数据来看,今年以来高档豪宅产品的占比已经越来越大。

从2012-2013年重点城市豪宅项目成交面积占商品住宅的比例来看,自去年四季度以来,大部分城市豪宅项目占比较前期有明显提升,尤其是对比限购全面升级的2011年更是如此,其中杭州、深圳、南京三城市,7-8月豪宅项目占商品住宅项目的10%以上,在各自城市都已经接近2009年时的历史高位水平。

(据克尔瑞)

## 年关将至各房企纷纷推出活动抢跑市场

# 十一月楼市依然热闹非凡

专刊记者 孙立立

11月的天气愈加寒冷,却依然阻挡不住开发商们的推盘热情,每到周末售楼处都是人气暴涨。不是加推新房源就是举办各种各样的暖场活动。尤其是品牌房企,更是凭借自身优势,各种活动不断,抢占客源,为年底业绩冲刺。

据记者观察,进入11月,烟台各个楼盘活动频繁,有多家楼盘选择这月开盘。其中,多数楼盘选择招揽人气的现场活动,如保利香榭里公馆脱单派对、融科滨海相亲会、中海银海熙岸冬季车辆保养讲座、万达稀世名钻品鉴会、万科城美甲活动等。另外,万科青年特区、青桦逸景、蜜橙也有老盘加推。

据克而瑞数据显示,在过去的两周中,万科城的成交量分别是339套和117套,成交面积和成交金额稳居烟台全部楼盘之首。牟平区的新潮尚书台和福山区的世嘉锦庭在11月2日和3日抢先开盘。世嘉锦庭开盘推出163套房源,当天销售

120套,销售额超过亿元。11月份没有出现所谓的“淡季”,除了市场整体成交不错外,新盘的面市,也是促使全市成交走高对策一个方面。

数据也在记者的走访当中得到了印证。在华润中心售楼处,记者看到售楼处人气依然高涨。据置业顾问介绍,项目将于本月开盘,开盘时间未定。本次推出的1号楼、2号楼,享受受5万元抵7万元的优惠。“这几乎是莱山区最好的位置了,前面是佳世客(永旺),生活配套完善,住在这里太方便了。”正在购房的王女士告诉记者。

在莱山区其他售楼处,状况依然如此。很多购房者认真



资料图

聆听置业顾问讲解,也有的购房者正在签订购房合同。但据记者观察,多数楼盘推出的房源并不多。“今年已到年底,开发商拿出的促销优惠力度也挺大的,只要房源合适,立马出手。”正在选房孙先生告诉记者,“目前,正在考虑换一套房子,准备再观察一段时间,赶在年底前购置一套。”

分析人士认为,年底将至,烟台已有多家楼盘完成全年销售任务。但为了更好地回笼资金,也为2013年画上圆满句点,个别楼盘对年底的营销策略做了一些调整。全市多个楼盘在11月份有新品加推或开盘,再加上开发商年底推出的促销优惠活动,让整体楼市迎来年底成交的小高潮。