

首周开局平淡，业内期待后期突破

# “金九”楼市，以价换量仍是主流

本报济宁9月9日讯(记者齐兴) 千呼万唤始出来的楼市“金九”首周刚刚过去，济宁楼市销量表现平平，并没有出现很大的变动。综合济宁房产交易处网站公布的统计数据，9月第一周商品房成交量环比8月第五周微跌，成交套数下跌6.57%。总体来说，平淡度过开局首周，楼市的“犹抱琵琶半遮面”，让人满怀希望的心难免有些落空。

“我们这里房子卖得还可以，9月第一周跟8月底的销售情况差不多，基本没有很大变化。”位于太白湖新区滨湖馨苑一置业顾问告诉记者，“现在才刚进入九月，我们还是觉得以后的销量会往稳中有升的情况发展。”话语中也流露出卖房者们对于“金九银十”的期许。

按照往年惯例，在9月跟10月期间，各大楼企的推盘量会有所增加，开发商也会采取以价换量的策略，市场进入量价齐升阶段。但今年五月份以来，济宁楼市持续下行，上半年大多数房企业绩不佳，进入9月份以来，济宁城区鲜见有新盘推出，而活动将前期整体形式上也没有大的改变。9月1日-9月7日为金九银十开局首周，据记者探访，在济宁的市场上并没有出现很大的变化，传统的楼市旺季“金九银十”开局并没有带给人惊喜。

“基本上过了10月份房子就很难卖了，我们全年也就等待这一次‘金九银十’的到来，为了冲刺年度目标，花大力气回馈客户，搞宣传都是为了赢得销售的制高点。”一位业内人士透露说。在此情况下，各大开发商为了冲刺年度目标，价格战在所难免。而记者走访的多家楼盘，确实都有不同程度的优惠活动，旨在变相“降价”。“优惠是每家楼盘都会搞的，这段时间我们也在观察其他楼盘是怎么开展促销的，我也发现城区许多楼盘，促销力度越来越大，而且优惠不玩‘虚’的，实打实的比较多。”位于任城区一家楼盘的销售主管告诉记者，“楼盘下大力气做宣传搞活动之后，销量就会有所提升，这个是有关联的。”

虽然开局的首周并没有感受到“金九”的魔力，商品房成交量环比8月底微跌，但是住宅类成交量还是上涨不少，济宁的开发商们拿着“好地段”“准现房”“学区房”等自身优势还是持看好市场的态度，期待强劲的后势。但也有专家认为，当前房价下降预期已经形成，市场观望情绪会进一步加重，开发商希望通过九、十月份“突围”的想法或只是一厢情愿的“梦想”。有专家表示“金九银十”跟建设周期有关系，这个时间段推出的房源较多，而更大意义上是开发商炒作的概念，今年金九银十成色将明显暗淡，楼市低迷或许会拖累“金九银十”，房企为冲刺年度目标，价格战在所难免。

## 上市房企年中报 降价走量成共识



截至8月31日，沪深港三大证券交易所上市的房企中，已经有186家正式公布了2014年中财报，占总数的九成以上。综合分析这些年中报数据可以发现，在2014年全国房地产市场普遍低迷的大背景下，各上市房企上半年的业绩状况呈现“冰与火”并行的态势。

在全部公布半年报的186家上市房企中，共有万科(1009亿)、恒大(693亿)、保利(651亿)、碧桂园(584亿)、中国海外(579亿)等五大上市房企上半年销售业绩超过500亿元，而据搜房网统计，在2013年上半年仅有万科、恒大、中海三家房企实现了这一销售额。

在上述五大上市房企中，仅中国海外的半年销售业绩同比2013年同期略有下降(-9%)，其他四家房企业绩较2013年同期均有明显增长，碧桂园的同比增幅甚至超过七成(73.6%)；股东净利润方面，上述房企也都呈现不同程度的上升态势。简言之，五大上市房企上半年业绩“火热”，“卖”得多，“赚”得也多。

在其中，万科延续行业领军地位，以“一骑绝尘”的态势，销售额成功突破千亿。在上半年万科所销售的商品住宅中，144平方米以下的户型占比达到92%，市场的整体需求和万科的销售战略可以从这一数据中管窥一斑。

更多上市房企的状况似乎没那么乐观。搜房网监控数据显示，截至8月31日，上半年销售额排名前50的上市房企中，销售业绩同比去年出现下滑的超过1/5，股东净利润同比出现下降的超过1/4。

房地产市场的普遍低迷由2014年初延续至今，销售冷淡、库存高企

的局面始终未能缓解：国家统计局数据显示，上半年，全国商品房销售面积同比下降6.0%；销售额同比下降6.7%；截止到6月末，全国商品房待售面积54428万平方米，同比增长24.5%。这样的背景下，各上市房企意图实现全年销售目标无疑将更加困难。监控数据显示，上半年销售金额排名前50位的上市房企中，近半数未能达成全年销售目标的40%，金地(28%)、首创(24%)、莱蒙国际(24%)等甚至未能达成三成，房企下半年的业绩压力可想而知。

因此，几乎所有上市房企的半年报中，都将“去化库存”作为下半年的首要目标，各品牌房企纷纷将“提升产品性价比”、“更具竞争力的价格策略”等字眼写入下半年销售计划中，“降价走量”已成房企共识。

而在这方面，作为行业“领头羊”的万科可作为镜鉴：自2010年度销售首次突破千亿元后，万科的销售业绩实现4年快速增长，究其原因，主要在于万科调整房价的动作最为快速且灵活，这也成为其在行业下行周期能屡屡突围，保持业绩增长的杀手锏。

中国指数研究院的报告即指出：“从今年的市场来看，房企很难实现去年的增长速度，下半年房企之间的分化还会进一步加剧。”

(摘自搜房网)

## 金秋伊始 一盘独秀

西岸华府认筹逾千人到访

盛况空前，惊艳济宁

在济宁，生活有多种可能。而在9月6日这一天，生活却只有一个名字——西岸华府。随着运河岸第一品质大盘西岸华府全城认筹启幕，车水马龙的太白楼西路与西外环路交汇处异常繁华忙碌。如此盛况，预示着西城人居硕果累累的金秋即将到来。

首日逾千人到访 认筹供不应求

9月6日，中秋未到，西岸华府营销中心却张灯结彩，人潮汹涌，一派佳节的热闹繁华景象。西岸华府在济宁首次开放认筹，得到了市民的热烈响应。虽然临近中秋佳节，市民到营销中心参观、咨询的热情却丝毫不减。据悉，早在认筹开始前几天，营销中心的多部电话就一直忙个不停，到访者更是络绎不绝。

认筹当天，营销中心开放前一小时，就有市民早早地在门外排队等候。认筹开始后，人潮在现场工作人员引导下，有序的涌入大厅。从客户等候区，到项目沙盘区，从后厅水吧，到二楼VIP室，到处都可以看到热情的市民。与此同时，置业顾问着装整齐，耐心而详细的解答市民提出的相关问题。

据不完全统计，截止中午12时，已有逾千人到访。虽然济宁已进入天高气爽的金秋，但西岸华府营销中心却因市民的热情而急速升温，宛如盛夏。

2千抵2万，市民尊享实惠

上午11时左右，笔者在营销中心看到，等待认筹的市民难掩心中的热情与激动，他们在工作人员引导下自觉排起了长队，气氛紧张而有序。办理完登记并顺利领取VIP卡的客户，脸上的露出开心的笑容，他们纷纷聚在一起讨论住在华府的幸福生活。

笔者现场采访了来自任城区的王女士，她告诉记者：“我们看中西岸华府，最重要的原因是它附近有政府规划，现在西城发展一天一个样，房子将来升值空间很大。”在经济技术开发区做生意的张先生则坦言，“我买西岸华府，最看重它配套全，社区里有省重点名校和双语幼儿园，将来孩子上学近，自己照顾生意也很方便。”来自西城的赵大妈告诉笔者，他们是一家人开着车来的，儿子和儿媳看中了140平的全明大三房，房子宽敞明亮，一家人住在一起很合适。而且，2千抵2万的优惠，更是一个前所未有的惊喜。

运河岸第一品质大盘，御领济宁人居梦想

据了解，西岸华府是上市公司毅德控股布局济宁的开山力作，融国际生态宜居理念与全新的建筑设计理念于一身。项目地处政府西跨战略核心区，毗邻经济技术开发区产业群，交通便利，坐拥运河之星、西城CBD中心、大型商超、银行及中医院等全系统配套。

西岸华府以前瞻性视野，采用首层全架空设计，济宁罕有的双会所配套，为居者打造敞阔的休闲空间，和谐的邻里关系。两幼一小重点名校，为孩子提供一站式教育体系，助力孩子卓越、健康成长。

85—140m<sup>2</sup>创新阳光户型，户户全明，通透方正，远可赏超大中庭园林美景，近可享受阳光清风，自由呼吸运河畔生态鲜氧，营造全家舒适居空间，缔造济宁绝版的河景美宅。9月6日起，全城认筹，限时钜惠2千抵2万，恭候莅临鉴赏。(马敏)

