

临近春节,济宁楼市推盘减速

大打亲情牌,力争去库存

本报记者 齐兴

年关的脚步越来越近,但近期济宁各大开发商推盘减速,依然在短暂休眠期。大部分济宁市民都处在观望的状态,在大环境的影响下,开发商也不得不推迟时间,增加前期续客时间,甚至选择暂不开盘静观市场,或者开盘推出少量楼座以试探市场。而基于春节全家团圆的气氛,开发商还是有“动作”的,“亲情牌”就是为了去库存各大开发商看重的营销策略之一。

调整、蓄势中的市场:推盘减速

2015年1月济宁楼市开盘数量较2014年比势头是有所下降的。

根据搜房网数据监控中心统计,截止到2015年1月28日,1月济宁城区楼市预计3项目开盘,目前实际开盘3次,推出约458套房源(不完全统计)。从环比上数据看,1月开盘楼盘数量减少3个,推出房源数量较12月减少2个。从同比数据上看,2014年1月济宁城区4项目开盘加推,2015年1月开盘楼盘数量少于去年。

从区域上看,本月开盘的

项目3盘均位于任城区。从物业类别上看,1月开盘房源包含住宅类产品及写字楼推新入市,涉及产品类型均为高层房源。针对1月份推盘量缩水的情况,不少开发商表示,出于冲刺年终业绩的需要,该推盘的都在去年底出货了,1月份推盘量少是正常现象。“为了完成年终任务,我们可谓是加班加点忙碌着。如今任务完成,我们也需要适当地进行修整,以最好的状态迎接新一年的挑战,所以1月份暂时不会推出新品。”一楼盘相关负责人告诉记者。的确,

在去年最后一季度中,为完成年度目标,开发商都使出浑身解数超负荷工作。在忙碌了一阵后,大多数开发商均会选择歇息一段时间,静观后续变化。

当然,也有业内人士表示,虽然去年底开发商以各种优惠措施冲量,但由于去年楼市的特殊性,楼市库存还是居高不下。新年伊始,不少房企减少推盘量,库存量或将有所下降。此外,眼瞅着春节将至,回家团圆的时节或许会给市场带来一小波购房潮。

力争去库存:楼市打“亲情牌” 期望多卖房

随着春节临近,济宁的各大楼盘开始营造节日气氛,举行的暖场活动多数围绕“年”展开,除了颇具新年气息的民俗嘉年华还有国人重视的团圆“全家福”。根据往年的情况,春节期间楼市成交一直被看好,选择春节置业的购房者或将成成为济宁各楼盘争夺的主要客源。很多外出的务工人员踏上了返乡路程。而最新全球城市生活消费成本调查显示,在144个城市中,北京名列第14位,上海列第20位,一、二线城市生活不易,购房难也使得城市移民纷纷趁着春节假期回老家买房子。每年年末,在外漂泊一族新

春回家之际“顺便”买房,已然成为楼市一景。

目前城区多家楼盘推出了针对春节期间的优惠活动,“百花争艳”闹佳节的情景已经在济宁的楼市拉开了序幕。太白湖新区的一家楼盘推出的“民俗嘉年华活动”,到访即可以根据自己的心意制作出年味十足的新年礼物,赠予家人,祈求新的一年健康幸福。还有的楼盘为业主进行“全家福拍摄”,免费冲洗并获赠24寸全家福水晶相框。

相比之下,更为刺激购房者神经的是,一些楼盘给予的丰厚的优惠政策。“总房款优惠

两万”“全款95折”“交三万抵五万”……实打实的优惠着实给准备春节期间购房的人群很大的便利,不断刷低买房的成本。

在这个关头,购房者根据自身的需求,抓住机会,理性置业才是应该有的姿态。春节置业的人群要多去楼盘现场去了解,楼盘的周边环境,有没有噪音,附近设施是否齐全等,只有了解更多再加上优惠,才能买到自己满意的房子。在挑选房源时,一方面要抓住楼市的窗口期果断入市。另一方面,要根据当前市场特点,以及结合春节前市场的独有特征,制定相应的策略,不要被所谓的打折让利冲昏了头脑,更要客观、全面考虑房型、环境、配套、性价比、交通、价格等因素,做到理性置业。

专家预判:

今年楼市发展三大趋势

近日,国家统计局公布了2014年经济数据,国内生产总值636463亿元,按可比价格计算,比上年增长7.4%。很明显,在经济改革的攻坚期,当前我国宏观经济发展已经处于新常态。

那么,在经济新常态下,2015年房地产市场的发展趋势如何?专家认为将有如下三个趋势。

一是定向宽松货币政策有望延续,但对楼市投资风险控制会进一步加强。

研究显示,当季度GDP增速与CPI增速累加值小于10时,整个经济面临滞涨的压力,货币政策将呈定向宽松的趋势。当前来看,2014年GDP增速与CPI增速累加值为9.2,刚好处于这一区间,单纯从指标意义看,当前国内具备货币政策“微调”走向定向宽松的特征,仍然具备继续降准或降息的空间,预计随后存款准备金率也会下调。但是,这并不意味着房地产行业信贷环境会全面宽松,政策层面对楼市投资风险控制有可能会进一步加强。

目前,市场库存偏大的基本面没有改变,大多数房企的盈利状况仍然堪忧,企业也会面临一定的资金问题。因此,从2015年上半年银行信贷大背景来看,即使央行降息也不会改变银行继续“惜贷”的行为。

二是2015年大多数房企资金紧张,“去库存”仍然是市场主旋律。

截至2014年12月,70个大中城市中房价下跌城市的绝对数量仍然占据主流,并且仍然会在2015年上半年继续延续。

从2014年12月份36个大中城市存销比(库存压力指标)变化来看,由于“救市”,房企冲刺年度销售业绩指标等因素,一线城市及部分二线城市库存去

化周期回落至合理区间,但是,库存压力仍然较大,市场去化周期在15个月以上,市场基本面表现欠佳的城市仍然占大多数。尤其是在2015年初,对于大多数城市而言,由于冲刺年度销售业绩指标的意愿降低,导致市场去化速度降低,去化周期还会略有回升,此时,“去库存”仍然是市场主旋律,房价在2015年内仍然有下行压力。

三是2015年经济有下行压力,人口增速放缓,人口红利减少。

总体来讲,当前中国货币政策尽管有宽松趋势,但是还没有出现大水漫灌的特征。从房地产调控政策走向来看,在宏观经济尚未明显好转之时,房地产市场调控政策不会向从严方向有太大变化,而是保持宽松的姿态。

预计,在经历年初市场重新盘整之后,在央行降息、各城市“救市”等政策刺激之下,楼市会在3月份以后出现一波入市的行情。短期来看,楼市接下来的3~6个月成交量会短期反弹,价格有可能会逐渐坚挺,甚至对于一线城市及市场基本面良好的城市(库存去化周期在15个月以下的城市),会出现小幅涨价的现象。

对于大多数品牌房企来讲,出于对业绩和增长率的追求,会在资金、人员、土地各方面不断加大投入,即使在2014~2015年市场条件不佳的情况下,他们依然会试图达到15%甚至20%以上的年增长率,这将导致房地产行业产能过剩,供应过多,库存高企,形成更大的去库存压力。(综合)



亿维总经理签名售机 服务升级送豪礼

最新市场数据显示,2015年1月份各商家启动岁末促销大战以来,山东省IT专业连锁零售领跑者——亿维数码广场凭借规模和资源优势,在市场关注度、市场份额等技术指标上继续远超同业竞争对手,销量翘楚市场榜首。

山东亿维店面零售负责人告诉记者,从去年12月份开始,亿维与苹果、英特尔、联想、宏碁、戴尔、东芝、HP、SONY、三星、华硕等国内外行业巨头的新一轮战略合作全面展开。各大品牌集中火力,配合亿维进行联合促销,掀起山东省寒假电脑数码新一轮又一轮的抢购热潮。为即

将启动的1-2月亿维总经理签名售机活动成功地做好了市场积淀。

二十大品牌齐聚亿维 品牌全 价格低

随着亿维全省连锁快速发展,其专业IT连锁零售模式受到业界普遍认可和赞赏。本次总经理签名售机活动,联想、惠普、戴尔、宏碁、东芝、SONY、佳能、三星、诺基亚、苹果等全球知名IT数码和移动、联通、电信三大运营商纷纷与亿维强强联合,建立战略合作关系,加大合作力度。凭借全省12地市多达100余家连锁店面的优势,集中采

购,厂家直供,近千款产品放仓大惠送,电脑送398元终生免费上门服务,数码延长至两年保修,手机延长一年保修……必将提前在山东IT市场掀起低价风暴,奉献IT盛宴!

亿维总经理签名售机 服务升级再送豪礼

据业内可靠消息,亿维2015年春季“总经理签名售机”大型促销活动将于1月31日至2月8日隆重举行。活动期间,移动、苹果、三星、联想、惠普、戴尔、华为、OPPO、步步高、酷派、金立等各大电脑、数码、手机总

经理,将亲临亿维数码广场,进行签名售机。凡光临亿维数码广场客户,均有好礼相送!凡获得签售卡的客户购电脑,数码产品均可享受优惠,还可免费获取一张价值398元终生免费上门服务卡,礼品多多,惊喜不断。作为寒促的传统保留节目,此前成功举办了二十三届的亿维总经理签名售机活动赢得了业界的一致认可,值得期待!

与往年的总经理签名售机活动相比,今年的厂家支持力度更大,看点更多,可以同时满足学生、白领、单位用户,以及乡镇用户的选购需求。

亿维

苹果山东唯一高级授权商(IT)

作为苹果IT渠道山东唯一授权商,苹果iPhone6&Plus于2014年11月17日准时在亿维数码广场各连锁店面首发!目前,亿维苹果产品货源充足,放量供应,让“果粉”们第一时间体验到最新、最时尚、最正规的苹果新品,也给那些年末送礼,但总找不到合适礼物的人们送来了福音!由于是苹果授权商,亿维全部苹果产品,都是苹果公司直接供货,产品质量绝对有保障!

(贾冰)