

促销风行,雁城楼市“金九银十”

本报记者 唐翔

2011 楼市传统销售旺季——“金九银十”已过半,在这一“黄金”销售节点,许多楼盘的优惠促销“斗法”日趋白热化,这是否释放出衡阳房价“真降”的信号?专家表示,表面上房价似在松动,但并未有实质性的降价,“风吹草动”的市场状况下,商品房成交量或难有大幅度地攀升,这一季的“金九银十”成色或仍难足。

优惠促销遍布雁城楼市

时值传统销售旺季节点,衡阳各在售楼盘的优惠促销愈演愈烈。

本月初,融冠·水映豪廷和中泰峰境开盘,都给出了重大优惠。其中,融冠·水映豪廷以特定人群——“师”字辈为由头,给出了2万抵4万、最高优惠6万等优惠举措。虽不比融冠·水映豪廷,但中泰峰境这次开盘也做出了大尺度的“让步”——凡是在开盘当天认购的VIP客户均可享受一次性付款95折的优惠。大优惠必有大销量,融冠·水映豪廷开盘当天售出房屋260套,中泰峰境开盘当天3小时劲销130套。推出重大优惠促销政策的主力楼盘还有雅士林·欣城,其优惠力度也十分的“给力”——“交2万抵5万,一次性付款95折,‘老带新’可免一年的物业管理费”。

在众多主力楼盘的带动下,优惠折扣之风迅速蔓延。据记者了解,加大优惠促销力度的主城区楼盘还包括:银源春天,电梯房一次性付款94折、按揭98折,楼梯房一次性付款96折、按揭99折;耀江花园,一次性付款97折、按揭99折;珠江·愉景湾,一次性付款97折、按揭99折;沐林美郡一次性付款95折;利贞嘉苑,VIP客户5万抵6万,全款92折按揭96折……

实质性打折降价依然未见

是作秀,是噱头,还是实实在在的降价优惠?面对层出不穷的优惠促销,不少市民仍然心存疑虑。

近日,在平湖公园附近某大型楼盘营销中心内,一对中年夫

妇神情惆怅地盯着面前的沙盘。“现在的房价确实已经不秀气了……”拿着手中的计算器,陈女士似乎有点儿不敢相信屏幕上的数字。

陈女士和丈夫想给婚龄将近的儿子购置一套中小户型的婚房,冲着“一口价3618元/平方米”,两口子走进了该楼盘的营销中心。“能享受3618元/平方米的都是大中户型,小户型均在‘4’字头的行列”,陈女士说,自己看中了两种户型,一种面积128平方米,一种面积88平方米。“88平方米的小户型,公摊面积只有15平方米左右,实用性强,价格在4000每平方米以上;128平方米的户型,能享受优惠政策,每平方米3618元,但却有近25平方米的公摊面积。”

“价格是真的降了,但就是感觉不自在,有附加条件啊”,陈女士的丈夫说,“这不是在给小户型设坎,引导我们去买大中户型吗?虽然说,大中户型的单价便宜,但面积的叠加,总价算下来也不便宜啊。”

加大对大户型的优惠促销力度,在“金九”衡阳楼市并不鲜见。9月10日,融冠·水映豪廷开盘当日,在市内某中学就职的黎

先生就有过同样的质疑。“最高6万元优惠,但不是每个户型面积的房子都能享受到如此大的优惠,90平方米以下的小户型,只有几千元的优惠额度。”

作为融冠·水映豪廷的拥趸,几个月来,黎先生已不下10次到访销售中心询问房价。每次探访后,黎先生总是习惯性地地将每平方米的价格和相对户型的总价记在小抄本上,“一直以在‘金九银十’,开发商的优惠促销力度会加大,但现实情况是房价并未出现实质性的下降。”

记者从房产局获得了该楼盘近期的售价数据:7月17日—7月23日,该楼盘的销售均价是3927元每平方米;9月11日—9月17日,该楼盘的销售均价是4008元每平方米。

“多数楼盘的优惠都只是‘万元级优惠’,而且还要预交一笔认购费用或者办卡,或者采用一次性付清的方式才能获得”,同样选择在“金九银十”期间买房的王磊(化名)也有同样的看法。他的心仪楼盘是雅士林·欣城。一直想在该楼盘购置一套电梯房,近期恰逢雅士林·欣城电梯房开盘,“购房季”遇上“优惠促销季”,王磊的心情一片大好,满心欢喜地在售

楼小姐的陪同下看了房,和一齐看房的准业主们侃天侃地。但在了解该楼盘的促销政策之后,王磊就像泄了气的气球,“VIP认筹2万抵5万,一次性付款95折,按揭付款98折,算下来我要买的那套房子的均价仍达到4000多元每平方米……”

“金九银十”或成色不足

对今年9月、10月的衡阳楼市,业内人士的观点比较一致——这两个月的成交量应该会有所放量,但总体来说,会大不如去年和前年同期。因为今年严厉宏观调控政策频发,购房者信心不足,除非房价出现大幅下跌,否则成交量不太可能大幅反弹。

“今年‘金九银十’的市场表现并不如往年那么的光彩夺目,‘平淡’或是最佳的描述词语”,阳光新城营销总监符海波说,“严厉的限贷造成了开发商的资金紧张,融资成本高,且市场不明朗,‘加快脚步,大步向前走’在这个时候已不是很明智,而消费者往往是‘买涨不买跌’,这就在无形之中加剧了购房者的观望情绪”。

然而,在业界人士普遍不看好的“金九”衡阳楼市,却表现出了令人意外的情形:金九”首周,

楼盘优惠促销的背后

■ 段吉良

线主力楼盘的营销经理向记者证实:近段时间看房的虽然依然很多,但成交量较之前明显萎缩。其三,虽无重大新政出台,但开发商明显感觉“命脉”之一的“银根”越发紧缩。“开发贷款难以为继,按揭贷款规模也少得可怜。”行走在时下的雁城楼市江湖,开发商这样的喟叹随处可见。

用“时局维艰”四个字来形容当前的衡阳房地产开发商,或许一点都不为过。如此再来看当下各盘齐发的优惠促销,似乎也就有了一点回味的嚼头。

然而,虽然都在打折,但从我

们记者的调查分析中可以看出:噱头的成分要大于实际,无论是各个楼盘还是整个市场,房价并未出现真正的松动。当然,也不能纯粹说是噱头,优惠政策在产品和付款方式上的区别对待,符合商家需求的购买还是有实实在在的优惠的,比如买大户型,又比如一次性付款,问题在于这些都不是绝大部分中坚消费群所需要的。

这里就出现了矛盾。对于消费者来说,你永远不要寄希望于商家把最好卖的产品打个特价优惠,你不买,资源有限,自然有别人来买。对于开发商来说,你也不

我市主城区共成交新建商品房514套,成交新建商品住宅447套;“金九”第二周,我市主城区共成交新建商品房499套,成交新建商品住宅445套;“金九”第三周,我市主城区共成交新建商品房696套,成交新建商品住宅628套。

是什么力量支撑着衡阳楼市“金九”第三周的成交量呢?“是刚需”,兰贵园的营销总监肖华斩钉截铁地回答,“虽说‘买涨不买跌’是楼市的金科玉律,但当高企的房价遇上强烈的刚性需求,也只有为后者让步了”。

对于刚需支撑成交量的说法,我市本土经济学家、房地产咨询专家罗安宝也表示认同,但他同时认为这种“大放量”是不可持续的。

罗安宝说,各楼盘在平时积蓄了部分刚性需求,伴随着“金九”优惠促销活动立马释放,才造成了“金九月”前一二三周的大放量。但这种放量又是不可持续的。因为,一线城市的宏观调控,给了我们购房者一个降价预期,相当一部分人会持币待购;房价上涨过快抑制了投资性需求;银行信贷的收紧加剧了房地产商流动性紧张。另一方面,尽管成交低迷,但是新建商品房价格出现明显下跌的可能性并不大。

要用几个特价的滞销商品来忽悠日盖理性的百姓,平常卖不动,打个折,给个优惠,恐怕你还得等等。

如此以来,整个优惠促销就成了一场除了吸引点关注之外没有别的实质效果的做秀。开发商演得卖力,消费者费劲地挤到台前又失望地挤出去。

有一点倒还值得在最后细细推敲一下。在我们记者调查的个案楼盘中,采取按揭方式付款的优惠折扣几乎没有变化,倒是一次性付款的折扣有了明显的降低。看来,“银根”深寒不是传言,而资金链紧张恐怕已经是很多开发商已经存在或即将存在的问题。

[楼市观察]

楼市周刊

衡阳日报社房地产广告部 主办
共创实业集团房地产业部 协办

本刊主编:段吉良 咨询热线:0734-8241418 邮箱:hyhszk@sina.com

千年衡阳城 旷世第一街

共创集团品牌巨献

衡阳商业步行街

网址: www.0734hxy.com 热线电话: 0734-8887666/8887999

“2011·衡阳市首届金牌户型评鉴”活动第一阶段即将结束

“市民喜爱的好户型”投票将截止

各类“市民喜爱的好户型”前十二名将在《衡阳日报》上进行公示

本报讯(记者 唐翔)历时一个月的“2011·衡阳市首届金牌户型评鉴”活动之“市民喜爱的好户型”投票已接近尾声,截至明晚九时,所有的市民投票渠道将全部关闭。10月中旬,市民投票评选出各类“市民喜爱的好户型”的前十二名,并分别在《衡阳日报》上进行公示,同全城人们一齐分享“身边的好户型”。

自“2011·衡阳市首届金牌户型评鉴”活动之“市民喜爱的好户型”投票渠道开通以来,得到了市民们的踊跃投票。这些投票者中有准备买房的“新手”,有参赛户型的业主及准业主,有一直以来关注衡阳楼市发展的热心市民……大家对本次活动寄予了厚望,纷纷表示希望通过大家的亲身参与,提高对户型的鉴赏水平,从而使自己在买房中挑选到自己满意的户型。

此前,不少购房者反映开发商只是将设计完毕的户型图纸放在营销中心供购房者选择,不仅可选择户型种类少,且很多细节部位处理不能令买方满意。而开发商则表示自己“很无辜”,没有和购房者交流沟通的平台,怎能知道对方的想法?这正是“2011·衡阳市首届金牌户型评鉴”活动举办的原因和动力。我们希望通过本次活动全面展现目前衡阳楼盘的户型水平,促进衡阳楼盘户型的进步和发展,指导消费和促进消费,加强衡阳与国内房地产发达地区的交流和学习,促进衡阳房地产业的进步和发展,并为之构建一个专业的房地产户型交流和展示平台。

S P A I N

PALM·GARDEN·VILLA

最中央区 最稀缺

60~180m²加州花园洋房 诚意登记中!

城央绝版花园洋房登记中! 亭立华新,一城中央。毗邻衡阳一中、市府商圈、生态公园,畅达全城,繁荣宁静自由掌控。

纯正加州建筑,超大庭院、空中露台与奢美国林无限交融,400余席稀缺洋房,城央炫美稀缺臻品,只为懂洋房的生活名家完美缔造。

国庆期间,现场登记赠送精美礼品!

珠江合创

ZHUJIANG HE CHAO

新衡阳

► / 开发商 衡阳创展房地产开发有限公司

► / 项目网址 www.zjhcfdc.com

► / 项目地址 衡阳市华新开发区华新大道(一中斜对面)

► / 整合推广 揽奇沟通(长沙)

Hotline

0734 8800 000

珠江棕桐园

IV

加州阳光

本广告仅为要约邀请,最终以政府批准文件及买卖合同为准,楼盘解释权归开发商所有