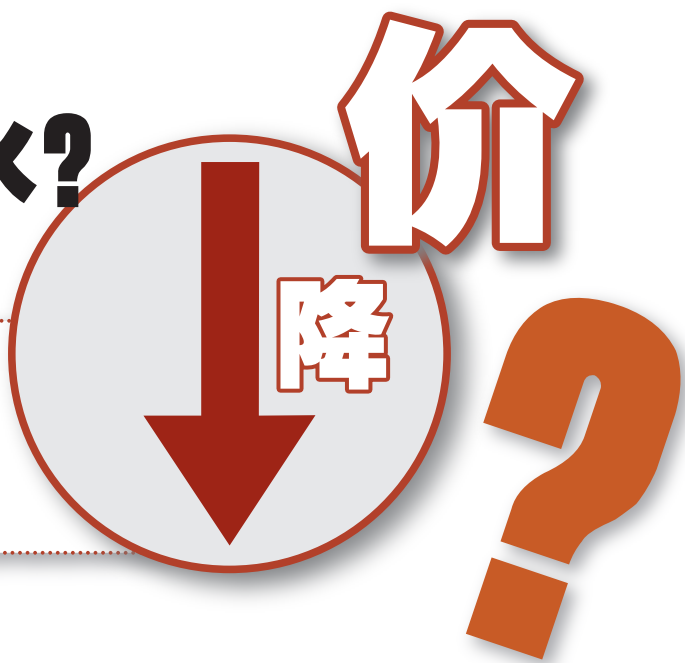


岁末降价潮来袭 鹰城房企将集体跳水?

“2014年楼市非常不妙”，王石年初的预言一语成谶。临近岁末，多数房企都将面临年度任务难以完成的局面。最近，坊间盛传，平顶山几家大型房企正酝酿大规模降价促销，以冲击年度任务。

不过也有业内人士认为，房企年末促销并不能算秘密，眼见年度目标仍相距甚远，以价换量无疑是最为可行的方式。记者探访鹰城楼市，为购房者打探降价潮背后的原因。



□本报记者 李京晶

●楼盘加大促销力度 开发商放慢开工步伐

近日，记者走访多家售楼处发现，多家楼盘都在加大促销的力度，有些开发商甚至推出了“零首付”“垫首付”，以吸引更多的购房者前来订房。不少售楼人员表示，房价确实比之前低了一些。

比如，恒大名都有首付分期的举措，如果在规定的时限内订房，还能享受更低首付款的优惠。蓝湾新城的现房也打出了高达17万元的优惠。

官方数据也反映了楼市的这一变化。据市房管中心发布的平顶山市2014年房地产市场监测分析报告显示，1—10月份，新建商品住房销售价格指数同比略有下降。根据国家统计局公布的10月份全国70个大中城市新建商品住宅价格指数显示，当月我市新建商品住宅价格指数为111.5点，同比下降1.9%，而环比下降0.6%。

“以前房企关注焦点都在政府的调控政策，而现在房企更加关注市场本身，今年市场的内在因素已经逐步显现出来，开发商不得不考虑到资金链的风险而采取促销措施，因此一些楼盘的促销降价行为是市场正常合理的反应。”河南和创房地产营销策划有限公司一位负责人说。

楼市的冷淡也影响了新开工的楼盘，已在蓄客的楼盘延后开盘，土地市场热情下降，开发商们更是拉长开工周期，将近期计划入市的楼盘推迟至明年。

据市房管中心发布的平顶山市2014年房地产市场监测分析报告显示，1—10月份，全市商品房开工量下降明显，开工面积168.88万平方米，同比减少50.1%。“今年上半年以旧盘加推为主，因此上半年供应量偏紧，新盘入市主要集中在下半年，供应量大增，但是有些楼盘可能不会选择在近期入市了。”一位不愿透露姓名的业内人士表示，不少房企都放缓了开工、入市的速度。

●“降价潮”真的会来吗？ 业内称难大降，5%—8%有可能

据记者了解，今年以来“特价房”、直接打折降价等不断出现。“银根收紧影响最大的是开发商的资金链，看清楚形势的开发商赶紧出货，通过快销回笼资金。”一名业内人士告诉记者，不少开发商已经在通过促销政策来试探市场，如果“特价房”“一口价”等没有起到效果的话，真正的降价很快就会到来。至于时间点，该人士透露，初步的降价现象估计会在近期出现。因为“拖得越久，销售的困难可能会越大。”

降多少才能吸引购房者入市？一名业内人士告诉记者，鹰城楼盘不会出现大幅度降价，降5%—8%左右就可吸引购房者入市。

他认为，我市刚性需求较大、土地价格高等因素支撑着房价不会出现大“跳水”。据市房管中心发布的平顶山市2014年房地产市场监测分析报告显示，1—10月份，全市商品房销售量继续保持增长，

但县区同比增速有所放缓。

1—10月份，全市商品房共销售16232套、180.24万平方米，同比分别增长28.2%和29.9%。此外，“平顶山的房价不高，需求量又大，下降一成左右就会有购房者入市。”以市区为例，按照5000元/平方米的均价，如果有可能下调至4200—4600元/平方米，就会有不少购房者受到价格的吸引入市。

从楼市的历史来分析，该人士表示，2008年末、2009年初鹰城房价下降过一轮，然后又快速上涨。“今年也一样，估计我市楼市的降价也是阶段性的，随着大量购房者入市，价格也会随之回升。”

●什么样的楼盘最有可能降价？ 位置偏远、产品一般、价高楼盘 会先降

在市场低迷的影响下，购房者对楼盘质量也越来越挑剔，业内人士分析，个别位置较偏僻，生活配套不完善，长期销售缓慢的楼盘可能会率先降价。此外，一些户型设计较差、总价相对较高的楼盘也可能会最先调整价格。

从今年起，市区一部分楼盘已经进入“6时代”，个别地理位置优、设计合理的楼盘房价升至8、9字开头，高房价也吓退了不少购房者。今年银根收紧，房贷政策不放松，开发商也不再如年前那么乐观，部分总价高的楼盘或将会进行优惠促销或直减现金活动。

此外，银根收紧，部分小开发商资金链紧张，只能通过快速出货回笼资金。“小开发商不像上市公司有多种渠道融资，小

开发商融资渠道有限，很容易出现资金链紧张现象。”

●开发商资金链紧张是房价下降的原因之一

有业内人士认为，“降价论”席卷全国，鹰城也不能幸免。业内人士提醒市民，分清不同楼盘降价背后的原因，不要盲目跟风。

银根收紧，信贷政策不放松的背景下，开发商的资金链或多或少面临紧缩，不少小开发商也开始对市场信心不足。再加上市场观望氛围依然浓郁，成交虽然有所回升，但是速度缓慢，“开发商和购房者都在观望，对市场不乐观。”这位不愿意透露姓名的业内人士认为降价是大势所趋，小开发商应该尽早认清形势，调整政策，快速出货。不过该业内人士也表示，市场会出现降价，但是不会出现大幅度降价的现象。

另外，特价房促销、尾盘销售等其实是不少开发商在不同销售阶段采用的促销方式。比如，开发商拿出一套位置与楼层都较差的房源作为噱头进行促销，其目的是吸引更多的意向客户，这种促销方式在项目营销的初期较为常见。

而尾盘销售的主要目的是要将尾盘项目所占用的资源及时抽出来，以保证未来新项目的正常运作，这都不能当成降价潮来临的标志。市民要谨慎冷静对待一些楼盘的优惠促销活动，弄清降价背后的原因，切勿只听一方之言，盲目跟风。