

房产商『以价换量』仍是主基调

刘延鹤 文/图



在某网站房产联展中心举办的室内特价房展会,前来看房、购房的市民络绎不绝。

转眼间,时光飞逝,又到了房地产乃至各个行业收获的季节,金九月银十月,一年里房子最好卖的季节来了。

销售旺季,房产商加紧促销

金九银十似乎已演变成成为一个季节性消费的市场概念。很多房产商都会选在九月份、十月份开盘或加推,因为每年的这个时候都会形成一个消费高潮,因此成为传统的楼市销售旺季。

鹰城首家房产联展中心举办室内特价房展会可谓是观察下半年楼市走势的最佳窗口:开业期间,展销效果良好,平均每天各展位接待10组左右的看房客户。

展会上,不仅有本地实力强企入驻,主办方还通过与郑州、海南项目的沟通,新加入郑州碧桂园、公园道1号、祝福红城等以及海南项目博鳌·金湾、沁源汇养生度假公园、逸海国际广场、绿地中央文化城等20多家房企,联合推出30多个楼盘,为鹰城百姓提供了选择空间。

开业当天,购房者看房情绪浓厚,各个项目推出的优惠政策吸引了大量的购房者前来了解。房展会顿时就像大卖场,海量的房源、大幅度的折扣,总能成为最打动人心的理由。

建业·十八城推出“3000元抵3万元”的电商团购独家优惠活动,恒大名都首付1.5万元起,79至128平方米湖景豪宅,即买即送1500元/平方米豪装。为庆七夕,还联合某网推出“约惠七夕,为爱安家”优惠活动,十套一口价,助理婚房置业。

香港城开业期间,一批36至200平方米房源分秒递减,成交即送长隆亲子4日游;二批4#景观楼王66至124平方米瞰景大宅,1000元抵15000元会员限时招募中。鹰城商贸中心郑重承诺:一期住宅房源清盘优惠,抢购开

源路步行街旁精装修豪宅,三年17%返租+5年不升值110%无理由增值回购,现在购二号公寓既享受交1000元抵1万元的优惠。

蓝湾翠园推出一期实景现房,9999元装修基金大放送;二期4299元观景特价房,最高21777元巨惠尊享,七夕最高77000元巨惠,开盘在即,3000元抵3万元火热排号中。蓝湾新城承诺:在房展会期间,购房看房均有好礼相送!

常绿·林溪谷优惠政策为首付只需两万元起,即可抢住三期79至124平方米观湖美宅。常绿·大阅城买房最高可享受优惠7个点。

天河盛世交5万元抵10万元,即买即超值,93至107平方米纯板式高层,户户朝南,均有面积赠送。

郑州碧桂园项目推出首付5%起,免息三年,最高5万元抵10万元。公园道1号位于高新区地铁1号线上,45至155平方米N+1户型,交3000元享1万元;祝福红城68至125平方米,地铁旁学区房,首付两万元起,交5000元优惠3%。另有海南项目,优惠比想象的还要多。

“想给儿子买套婚房,跑了好几处楼盘,各处的优惠政策都不一样,听起来都很诱人,不知道该怎么选择?”近日,家住新华区的王女士说。

对于销售旺季,开发商加紧促销,蓄势备战金九银十。对于这么多的优质房源和大幅度优惠,购房者一时不知如何下手,只能按照自己的需求在各个楼盘之间进行比较、斟酌。

改善型置业者渐增

伴随着经济环境的变化和政策的影响,楼市的成交结构和购买结构也出现了明显的改变。多家机构的统计数据显示,改善型置

业的比重提高,一改之前刚需产品“一家独大”的情况。同时,不管是新房市场还是二手房市场,置业人群年轻化趋势明显,众多80后成为买房的主力军,甚至有80后新贵跻身豪宅置业群体。在新的购买环境下,房企和中介也在不断地调整策略,以应对市场需求的改变。

随着上半年楼市的逐渐复苏,许多改善型置业者也在这段时间开始进入楼市。“从六七月份的情况来看,改善型的置业人数正在逐步增加。”楼盘销售人员林女士说,目前平顶山虽是刚需一族仍占主体,但是各家楼盘都开始有所动作,为改善型置业者打造更优质的居住环境。

在不少人正在考虑如何安家的时候,一部分80后已经进入到改善型置业的大军当中。“当初买房子的时候用了很大一部分父母的钱,现在自己做生意赚了一些钱,同时也希望自己能给家人提供更好的居住条件,所以正打算换一套房子。”吴先生说,作为“80后”,自己想要换房的念头遭到不少亲朋好友的反对。“我觉得现在的时机正合适,并且楼盘的价位大多也在我能接受的范围之内,所以换房还是早点好。”

据了解,房展会期间,选房的多为改善型置业者,家中已有房源,但是为了更高的生活品质,准备购置高品质房源;90平方米至120平方米的三居室最受欢迎,并且要求小区环境优美、地段要好、户型精致,配套设施、物业服务也要有保证。

旺季卖房仍须以价换量

国家虽频频推出利好楼市的政策,但楼市回暖程度有限。各种迹象表明,面临着库存量大、资金回笼困难,2015年,在楼市旺季“金九银十”,房企们还须以价换量。降价促销,快速去库存才是王道。一位房企负责人无奈地说:“市场回暖有限,观望气氛依旧浓厚,以至于采取降价促销的方式。”

金九银十房企在销售业绩的压力之下,进一步加大了“以价换量”的销售策略。但对于“买房送装修”“买房送家电”“买房送面积”等优惠,购房者根本不买账。如今,为快速回笼资金,“以价换量”的促销模式愈演愈烈。

业内人士表示,以价换量仍然是主基调。之前均价5000元以上的建业·十八城第一次与某电商合作推出独家团购优惠,就是采取了“以价换量”方式,推出房源均价为“3900元”,活动期间到场看房客户500多组,房源成交200多套。房展会期间,推出3号楼和9号楼均价为4500元左右,还有交3000元抵3万元的优惠政策,也得到了广大市民的追捧。

电话一打 新鲜牛奶送到家!

为给两报读者提供更好更广的优质服务,平顶山日报传媒集团发行公司推出送奶到户服务。品种丰富,新鲜可口;每日投送,风雨无阻。

奶品有:生鲜乳、低温袋装纯奶、牧场鲜奶、瓶装味启酸奶、瓶装原味酸奶、瓶装无糖酸奶、瓶装草莓酸奶、杯装原味酸奶、杯装蓝莓酸奶、袋装酸奶饮品、优酪酸奶。

8月订奶送草黄金喽!

以上任何一种奶品一次性订奶(生鲜乳需1斤/天,袋装酸奶需两袋/天)三个月以上者均可获赠6罐装草黄金1提。

售天然纯蜂蜜

活动一: 买1斤 赠 纯石磨芝麻酱1瓶
活动二: 买2斤 赠 天然蜂花粉1瓶

地址:建设路西段鹰城广场对面平顶山日报传媒集团大门西侧 咨询电话:8980198 4943059