

鹰城楼市冷热不均

今年,央行楼市新政出台,地方政府大力托市,各种利好使得多地楼市都迎来了一波“小阳春”。鹰城楼市也面临着回暖行情,但是从个案成交来看依旧是几家欢乐几家愁。有的楼盘低价走量赚得盆满钵满,也有的楼盘高价入市结果成交套数总是徘徊在个位数,而最“胸闷”的当属那些降了价也卖不动的楼盘。

楼盘待遇差异化

实际上,从去年春节到现在,平顶山楼市一直持续低迷,但是各楼盘的成交表现却各有差异。一些楼盘以价换量是“热销榜”上的常客,也是平顶山最近楼市成交的主体;有的楼盘却是业绩惨淡,可以说是鹰城楼市的酱油角色;还有些楼盘就是降了价也卖不动,始终在低成交和零成交之间徘徊。如此看来,平顶山楼市目前正在上演“马太效应”,多恒多,少恒少!

从以上现象来看,平顶山少数开发商正成为“僧多粥少”市场中的宠儿。由于去年以来市场调整导致行情走低,在冷市烘托下,一些具备竞争优势的楼盘保持着稳定的推广节奏和拓客行为,闪光点加倍放大。例如湛河区某热销楼盘通过各种营销手段和宣传引导,已经数次在后期产品定价和优惠释放中进行了调整,备受购房者青睐。

相反,一些开发商则显现出比较消极的情绪,面对楼市僵局,选择被动等待,连营销推广、暖场活动都不搞了,只是悄悄地进行了大幅度的优惠降价,并且降低了首付标准,但却仍然无人



问津。这些冷门楼盘在热门楼盘的反衬下愈发显得惨淡。

平顶山楼市正逐渐趋于两极化,虽然政府有心托市,但开发商的心态对楼盘销售的影响太大了,有人吃肉、有人喝粥会是以后的主要趋势。

房价上涨压力依然大

2015年平顶山房地产市场在某些方面还是说得过去的,无论是从商品房销量、房价涨幅还是土地拍卖来看都有新的纪录,但下一步房地产走势仍然面临着不确定因素。

一个明显的特征是,楼市销售冷热不均,部分区域去库存难,而新城区、新华区销量持续攀升。

另外,地价上涨较快,导致房价上涨压力较大。平顶山市住房

市场需求旺盛,带动土地市场交易火热,地价不断升高,部分地块的楼面价甚至超过了该地块所在区域的销售价格,而高价地块的成交导致了房价的上涨,如果不抑制,房价上涨的压力依然很大。

几家欢喜几家愁

平顶山房地产市场近几年发展迅猛,不仅众多本土企业转战房地产市场,而且多家知名外来房企在鹰城开疆拓土,与此同时,鹰城房价也是一路高歌猛进。但是平顶山楼市中各个区域房价涨幅不一,销售也冷热不均。2016年,随着一些热门楼盘逐渐进入收尾阶段,新的品牌接力,在两大板块此消彼长的状况下,前一段时间城北板块的人气相比城南而言略显不足。

在去库存上,除了漂亮的总体数据外,从个盘表现来看,也呈两极分化局面。近期热销楼盘包括华诚莱邦的蓝湾翠园和蓝湾新城、常绿集团的林溪谷和大悦城、檀宫、天河盛世。

而与这些楼盘旺销形成鲜明对比的是,有相当一部分楼盘销售乏力,甚至一直销售不动,在贫困线上挣扎,随着时间的推移资金链有断裂的可能。种种迹象表明,盖好房子就能销售出去的局面已经不复存在。

同样的市场局势下,为何楼盘销售呈现两重天的局面?从上述热销个盘来看,有的并不是位置非常好的楼盘,但在共性上,这些楼盘产品以刚需户型为主,市场定位准确,有的性价比,还有与销售渠道创新等因素密不可分。而一些滞销楼盘,或因户型过大,或因产品同质竞争下自身品牌力不够,或因营销方式欠缺创新等难以打开销路。

还是刚需主导市场

5月30日下午,笔者去新城区探访楼盘,相较于前几日,楼盘现场稍显冷清。下午两点刚过,笔者来到某售楼部,尽管人不算多,但还是有几组客户拿着户型图在沙盘前与置业顾问进行沟通。一位中年购房者告诉笔者,他们全家人今天专程来为儿子看房,“儿子今年打算买房结婚”。据现场销售顾问介绍,父母为儿女看房的客户比较多,购置婚房占很大的比例。

3点左右,销售现场人也不多,一两组客户在办理手续。销售人员说:“五一期间,我们拿出一定套数在首付和价格上进行了大优惠,那次的优惠幅度还是很大的,市民都能享受到实实在在的优惠。”

4点,笔者来到了建设路某售楼部,天气炎热,现场也比较冷清,这一时段并无购房者前来看房。笔者以购房者身份向销售人员了解,一位置业顾问介绍说,该项目户型都在90平方米以下,属于小户型刚需产品,5月购房有多重豪礼优惠,一次性付款每平方米省200元。

楼市现状低迷,购房意愿相对较弱,购房者更趋于理性,房企不得不通过加大优惠力度来吸引客户。通过了解,5月本市有三个楼盘进行开盘认筹活动,开盘主推刚需户型。开盘项目优惠力度明显增加,且五字头开盘的楼盘人气较旺,也取得了不错的销售成绩。而部分楼盘由于销售价格偏高,开盘人气明显不足,销售情况也差强人意。(张秀秀)

恒大名都年中冲刺八折特惠引爆全城 “水上大冲关”本周大决战

今年还未过半,恒大已经成为行业争相关注的热点。随着“无理由退房一周年大优惠”和“全国楼盘大优惠”等不同阶段“组合拳”的推出,市场反应强烈。数据显示,恒大1-4月累计完成销售额887亿元,完成全年销

售任务的45%,再创历史新高。

6月份是一个重要的销售节点,半年销售业绩的表现对年终大考能否过关起着至关重要的作用。恒大在全国推出年中冲刺8折大优惠,提前冲刺半年千亿业绩。

现在,在恒大名都选购79-

128平方米湖景现房,多样房源为购房者带来更多选择,同时还可享受8折优惠。恒大在平顶山的首个精品豪宅——恒大名都将6000余条精品标准贯穿项目建设始终,主材、辅料一律选取绿色环保材料。

此外,恒大签约15家全国家居龙头企业,推出“精装+免费家居”产业服务模式,为恒大业主提供软装等全方位家居一站式服务。业主在购买恒大楼盘后,就可以免费获得高达2万元的“品牌家居券”,可以凭券兑换一线品

牌家居,一键开启湖畔优雅生活。

近期引爆鹰城的“水上大冲关”活动将于6月5日进入决赛阶段,男子/女子组个人奖项将悉数诞生,液晶电视、冰箱、微波炉、车载加湿器大奖等获得者!

(彭朝文 李斯齐)

