

# 万科、碧桂园、恒大等知名房企纷纷促销 二三线城市新盘最高下降30% 已突破一线城市边界

## 各地楼盘降价 该来的总会来

### 二三线城市新盘 折扣最高6.5折

9月29日,万科南方区域月度例会正常召开,参加会议的董事会主席郁亮在会议上强调,万科要以“活下去”为最终目标。

仅仅两天后,万科就为“活下去”给出了答案。10月1日,“黄金周”的第一天,厦门万科白鹭郡2号楼开盘,一天之内,206套房源全部售罄,最低售价为278万/套。而据多家媒体报道,厦门万科白鹭郡推出的百余套89-110平方米特价房,原价500万元/套,优惠后为278万到298万元/套,相当于6折甩卖。

显然,想“活下去”的并非只有万科,国庆期间碧桂园在江西上饶推出了降价促销措施,并表示“不是全面降价或者是大面积降价,只是在个别城市的个别项目进行了打折促销。这是目前市场环境下行就市的一个选择。碧桂园是在整个市场做了这样一个选择之后做出的跟随动作”。

《法制晚报》记者了解到,在位于郑州市经济开发区的碧桂园天悦项目,精装房源的销售均价为1.85万元/平方米,通过精装改毛坯销售均价也下调约1500元/平方米。另一个同样位于郑州开发区的碧桂园峯景项目也是用相同的方式,将原本销售均价约为1.16万元/平方米的销售单价下调1500元/平方米。而碧桂园在江苏省句容市、安徽省滁州市等三线城市甚至还推出了“首付一成”的促销广告。

在不少媒体看来,现阶段,打响降价潮第一枪的企业是恒大。因为在8月30日前后,恒大全国在售住宅楼盘就打出了“89折”,最低可至“7.4折”的优惠广告,不仅如此,首付款也可以分期支付,最低首付仅需5%。而此次,包括成都、厦门、合肥、包头等众多热门城市都在恒大的促销范围之内。

其实这并不是恒大首次降价。早在今年2月份,恒大就曾推出基础楼8.8折的促销活动,虽然效果并不理想,且促销范围较为有限,但恒大对于提高资金周转率的迫切需求却可见一斑。

《法制晚报》记者注意到,除万科、恒大、碧桂园外,融创、泰禾、首开、雅居乐等房企,也在通过不同方式降价促销,以期尽快回笼资金。

9月20日,泰禾集团的“合肥院子”开始“打折甩卖”,据悉,此次合肥院子从均价2万/平方米降至1.5万/平方米,最低1.3万/平方米。以此计算,打折幅度达25%至35%。

国庆期间,一则漳州融信某一项目直降8000元的消息,同样引起了市场的广泛关注。据了解,融信在漳州的这个项目名为“融信一号府”。在《法制晚报》记者找到的一个关于该项目的认购网页中写道:“一个月前均价18500元,现国庆惊爆价:均价12000元,买一层还送一层。”

### 开发商否认降价 一线城市被波及

按理说,楼盘价降是喜大普奔的事儿,但是开发商们对此讳莫如深。比如漳州融信日前正式对外回应,降价房源与前期销售的产品有所差异,属正常的市场行为,且房源尚未对外销售。

万科有关人士在接受媒体采访时,也否认“原价500万元/套,现价278万到298万元/套”的说法,并称“价格不同,只是因为这些房源是国庆期间新推出产品,与此前产品的不同之处在于位置不同,且为极简装修,不带两个车位”,但这些房子的价格出现大幅度的降低却是一个不争的事实。

没有意外,合肥院子也否认了降价,称这是市场误读,“合肥院子此次是一次正常的节庆促销活动,且只针对个别户型,严格来说只算是当前市场相对冷清情况的一个营销噱头”。

降价潮的背后,有一点值得注意的则是,各大房企的高负债率。从已经披露的上市房

企的半年报中,《法制晚报》记者发现,136家上市房企的平均负债率达到79.1%,其中60家房企资产负债超过80%。其中A股房企34家,港股房企27家。

太阳城集团甚至出现资不抵债的情况,资产负债率已经高达172.33%。融创中国负债率虽然小幅下降,但是90.52%的负债率仍然居高不下。房企巨头碧桂园的负债率也高达89.85%。

记者还注意到,此轮降价潮已经波及一些一线城市,虽然在这些城市对于享受降价红利有一些限制条件,但位于上海浦东的碧桂园南郡项目,今年8月的销售均价约为3.5万元/平方米,不久前均价一度调至约2.8万元/平方米,降幅超过20%。

降价虽好,却带动了前业主的反弹,近期在上饶、合肥等地都发生了前业主抗议降价的维权活动,同样的场景在2008年前后的楼市降价潮中也曾经出现。

### 专家观点

#### 降价主因是回笼资金

易居研究院智库中心研究总监严跃进指出,开发商降价卖房,受到很多因素的影响,资金的持续收紧是其中一个很重要的因素。此外,四季度新盘的供应量增加也使得开发商出现了降价的做法。“他们希望通过降价来尽快回笼资金,储蓄客源”。

严跃进认为,这一轮开发商的降价潮中,有些是主动的,有些是被动的,“类似万科、恒大等大型企业的降价应该是主动行为,主要是为抢市场占有率。”严跃进说,其实很多企业的资金链并不是特别紧张,所以从这个角度来讲,开发商还是有比较积极的定价策略,这也

是对市场周期表现一个比较灵活的应对。

关于维权,严跃进的看法是,按照合同来办事很关键,否则就没有章程可循,反而会导致市场交易出现混乱。他说,业主维权要充分尊重原有合同上的条款,价格波动是市场行为,并不能作为开发商违约的依据。

但严跃进认为,开发商要主动在楼盘质量上做到位,否则会被业主“揪小辫”,如果出现一些“致命点”,就会变得难以应对。“质量过硬就有资本和业主去谈,如果质量出现问题,业主可能就会以房屋质量问题为由要求降价补偿”。

### 律师说法

#### 开发商有权调价

北京市京律师事务所律师高级合伙人刘仁堂律师认为,购房者和房产开发商如果已经签订了购房合同,按照我国《合同法》相关规定:依法成立的合同,对当事人具有法律约束力。当事人应当按照约定履行自己的义务,不得擅自变更或者解除合同。依法成立的合同,受法律保护。

因此,房产开发商与购房者签订商品房买卖合同属于依法成立的合同,同样应受到法律的保护。购房者购买房产后,因为市场因素导致房产价格的涨跌是正常现象,开发商也有权根据市场情况调节销售价格。

如果开发商在不违反合同约定的情况

下降价进行销售,没有违背合同法的约定,不应当承担赔偿责任。

但如果购房者在购房合同中明确约定开发商房屋降价销售是违约行为,那么房产开发商就应承担违约责任,赔偿购房者损失。

刘仁堂提醒各位签约后担心房产降价的购房者,可以在商品房买卖合同中,明确购房者与开发商就降价补差的约定,开发商如果违约必须承担违约责任,赔偿购房者损失,这也可以避免购房者权益受损。

总之,依法成立的合同,受法律保护。同时刘仁堂指出,业主在维权的时候如果造成财产损失应当承担赔偿责任。(张蕊)

“先生您好!我这边的××售楼处,近日我们即将推出一些特价房源,不知道您是否有意向过来看看?”从8月中旬开始至今,吴刚至少已经接到了几十个类似的楼盘推销电话,他总结了一下,这些推销电话的关键词无一例外都是“降价、打折、促销”。

作为一个一直对楼市变化很关注的刚需,吴刚承认这些电话对他充满了诱惑,而迟迟没有行动的原因是,他总觉得还需要再等等,“不少大的开发商都在降价销售。”

吴刚这么说是原因的,在刚刚过去的“十一黄金周”中,“金九银十”不但没有如期出现,反而是万科、碧桂园、泰禾等大型开发商都对旗下的一些项目进行了降价销售,幅度最高的甚至达到了30%,从而引发了大量的业主前去“维权”。

对此,著名经济学家宋清辉指出,业主因为房价下降维权的事情并不正常,按说愿赌就要服输。“房子是商品,必然会受市场波动的影响,导致价格上涨或者下跌,这是由市场规律所决定的必然的现象”。

宋清辉认为,总有投机者拼命炒房,对市场毫无敬畏之心。“伴随着‘房住不炒’政策效应的渐显,以及房企还债高峰的来临,预计今年将会有更多的城市房子降价”。

