

“金九银十”，变化正在发生

格局将如何演变？

全国楼市在9月陷入低迷，上半月成交遭遇寒流，多地交易大幅下挫，昔日“金九”盛况未现，长沙也不例外。

此前，有很多人预期随着“金九银十”的到来，开发商推盘量加大，或能让购房刚性需求再一次爆发，促动成交量的再一次上涨。不过，现实的数据却表明，“金九”也只能成为不能继续的传奇。即使金九到来，也未如预期那样迎来成交反弹。金九开局半个多月来，长沙新建商品房成交量比去年同期下降了一半。

据统计，9月第三周，市场继续疲软，长沙内六区新建商品房网签只有1328套，14.63万平方米，相比去年同期的3855套成交量，下滑巨大。即使还有一周的发力期，但是要达到去年9月的97.78万平方米简直是不可能完成的任务。

肉搏持久战

房地产业内传统的观点是，拿出两三套房源定个超低起价，吸引购房者，这样的价格技巧用在正常的行情下没有问题。但是用在目前的弱势行情下，吸引人气倒是没问题，只是超低起价拉低了购房者的均价预期，反而削弱了购房意愿。

上周，位于长沙北城区的某品牌楼盘开盘，记者了解到，该盘精装户型折后均价大约在7000多元/平方米。

楼盘工作人员透露，“我们最初的开盘预期价位在8000元/平方米以上，现在的价格无疑很有吸引力。”

在圭塘河与浏阳河交汇处的某楼盘，近日打出交房期最高直减917元/平方米的优惠。

城北某成熟大盘，则打出开盘最低优惠9.3折的超低折扣。

一位业内人士无奈地叹息，现在的市场行情是，大家都在打折，你不搞点优惠，难以吸引到消费者。

虽然业内公认的看法是，现在还没到真正降价的时候，优惠促销，很多时候不过是一场闹剧。不过，有时候闹剧好过于沉寂，平静更会让人害怕。

优惠折扣既是策略，也是一个无奈

回笼资金才是“王道”

9月，本是收获的季节。各大开发商的楼盘节点基本都定在这个时间。一时间，大量新盘入市凶猛，据悉，仅9月，长沙就有近50个新旧项目上市，新盘亮相、老项目新批次上市，房源从独栋、联排、高层高端、刚需产品到公寓、商铺，几乎涵盖了市场上的所有产品系列。

迫于形势，各开发商敢于贴身肉搏，显然都有备而来，“打折促销”成了制胜的利器。

业内人士称，因担心即将到来的房交会将要上演价格战，9月还将有不少新旧项目推出全新房源，一些原本准备按兵不动的开发商在经历了几个月的等待后，突然调整计划推货上市。

一位开发商如此坦言，“抓紧时间，能走就走。”

除传统住宅产品外，热点区域、全系产品的大量推出，也将助力长沙楼市进入推货小高潮。

但在楼市调控的大背景下，面对“金九银十”传统销售旺季或将不复存在，一

这种惨淡的行情，一直从上半年延续到了下半年。湖南省统计局21日公布，今年1—8月，全省商品房销售面积同比回落3.5个百分点。

在被称为史上最严厉调控政策的打压下。业内人士预计，随着调控政策效果的显现，“金九”成色不足，“银十”的局面也很难再现。

某资深地产人士指出，目前国家调控政策没放开，限购、限价、限贷政策相当严厉，市场仍然面临很大的压力，加之当前的销售情况并不是很理想，购房者的态度也是不冷不热，总体估计9月、10月销量可能比前三个月好点，但不会有太大的波动。

然而事情都有两面性，成交低迷带来的一个好处是——有可能使长沙不会进一步扩大限购令。

选择。

然而，尽管开发商这边优惠促销肉搏战打得风生水起，购房者这边却愈加淡定。记者在采访中了解到，看房者买涨不买跌的心态又开始出现，一位来自郴州的看房者就说：“现在好多楼盘都打折，我干吗这么急？”

“过去卖方强势的局面已被打破，买方市场将逐步形成，持续了一年多的长沙楼市僵局，极有可能在近期被打破。”在一位职业楼市投资人看来，接下来的销售大战，将不再是小打小闹，实质性的降价可期。

事实上，开发商跟消费者的这场拉锯战远没到缴械投降的时候，这场战役仍将持续并走向持久。

河西某品牌楼盘一位不愿意透露姓名的负责人告诉记者，长沙房价估计会有一段维稳期，开发商资金链条还没有明显松动，只要资金不断链，房价就不会降。目前确实有小开发商资金链断裂的情况，但还不足以撼动房价。大型品牌开发商在资金上都没有问题，纵观市场最冷的8月，万达等品牌开发商房子卖得很好。

位业内人士颇为担心，“中央调控决心不动，银行放贷越来越困难，有的开发商稳不起了，甚至给出大幅度折扣诱人优惠，为了完成年度任务，很多楼盘决定能开盘就开盘，能跑就跑，回收资金才是王道。”

一位楼盘负责人透露，很多项目都改变了销售计划，提前上市时间，抢占市场。

一方面各大楼盘都期盼快速出货，另一方面，众消费者期盼的房价大降的情况不太可能出现。

有专家分析称，虽然土地成本涨幅减缓，但现在建材、劳动力价格等成本直线上涨，这一系列因素促使“刚性成本”在不断的增长。“因此，迫于刚性成本的压力，楼价跳水的概率性几乎为零，购房者也应该放弃房价跳水的幻想，毕竟刚性成本这一既定事实摆在面前，目前市场机会很多，可选择的项目增多，今年是购房的一个好机会，该出手就出手。”该专家如是说。 ■记者 邹颂平



当前市况下，购房者与开发商之间的博弈，更考验双方的判断力。图为长房·白沙湾项目售楼部现场。



楼市九银十：总有温暖人心的时候

无论什么房子都能卖掉，这样的好时光已经过去了。

9月，萧瑟秋风带来楼市的一片悲凉。当下的楼市没有往年的热火朝天，很多人都在期盼中看到楼市某些数据的下降，也在看到这些下降数据的时候继续观望。

其实，楼市的局部可能不尽如人意，可是某些项目销售业绩依然坚挺，交易总量呈略微上涨的状态。

即便这个枯藤老树昏鸦的时节，楼市总有温暖人家。

正如我们在一些不受限购政策影响的楼盘看到的；在一些品牌品质过硬的楼盘看到的；在一些做工扎实、价格实在的楼盘看到的。在国家对楼市调控雷霆阵阵的情况下，总是这类楼盘的交易量呈高调逆市上涨。萧瑟的楼市里，似乎这是仅有的一片温暖的所在。

在这个时候，我们对话在当下长沙楼市日子不那么难过的一些本土开发商，看看他们对市场的观点，以及对项目开发营销的体会。

三湘都市报：政策“寒潮”先于“金九”，楼市瑟瑟发抖。楼盘能够逆市热销取决于什么因素？

达美D6区营销总监胡蓉：能够逆势热销的产品，第一是产品质量好，在品牌和品质方面有它的独到之处；第二，价格，相对于产品来讲有性价比。

三湘都市报：相比于河西周边楼盘，D6区两次开盘均取得不俗的成绩，秘诀在哪？

胡蓉：首先梅溪湖在整个大河西规划中，是城市未来发展的核心区域。达美D6区占据梅溪湖首站，地段优势不言而喻。占据的绝佳地段和产品品质本身是成功的关键。此外，作为本土开发商，相对于外来开发商，更熟悉长沙本地消费人群的置业习惯。

三湘都市报：长沙人的消费习惯是怎样的？在营销上，怎么迎合消费者的这种习惯？

胡蓉：在确定“把房子卖给谁”之后，明智的开发商会从硬件和软件上切合目标消费群体的需求，让人们心甘情愿地买单。对此，本土开发商相对外来开发商，没有水土不服这个问题。

长沙人的消费习惯是喜欢排场又讲求实在。我们的项目在产品规划和宣传上，抓住了长沙消费者的心理。

三湘都市报：现在觉得压力大吗？接下来会有何动作？

胡蓉：时间进入传统意义上的金九银十，但楼市的表现不够给力，确实会有很多项目销售压力较大。但达美D6区的交易量基本没受市场氛围的影响，前面两次开盘都取得了不错的成绩。接下来我们还会不断有新货推出。

三湘都市报：新盛·珑璟台是一个新楼盘，开发商也是本土新的开发商，怎么做到一亮相就赢得购房者青睐？

新盛·珑璟台营销经理王蓓：我们就是一个信念，结合自身地段，专注项目本身，扎实做好产品。不论市场什么状况，房子毕竟是商品，好的商品，有性价比的商品，消费者自然会满意。

三湘都市报：你提到性价比这个词，新盛·珑璟台的开盘价格会处于什么水平？

王蓓：我们的价格定位会比周边的项目稍低一些，我们现在的产品相对来说，品质是很扎实的，我们的玻璃采用的是616规格的真空玻璃，山体，绿化都有保留原生景观，物管选择的华天物管。而且价格相对周边楼盘会很有性价比。 ■记者 邹颂平