

拼价格、拼送礼、拼创意,开发商诚意尽显

年底,楼市“抄底”正当时

第7问

今年楼市还可以“淘宝”吗?

回头再看,才觉得时间犹如白驹过隙,于房地产行业而言,有高歌猛进,也有暗潮汹涌。面对行业从“黄金时代”到“白银时代”的转型,经历了震荡、彷徨、冷静、调整、改变之后,2014年的长沙楼市终于走到了尾声。

开年数据下滑,“金三银四”低位运行,“红五月”爽约,年中报不尽如人意,“银十”翘尾……千帆过后,今年最后的长沙楼市,是否还会有万木春?

■实习记者 向竹筠



主城区楼盘6666元/m²一口价的促销信息分外显眼。 记者 桂思雨 摄

高企的库存,已经成为悬在房企头上的“达摩克利斯之剑”。对开发商来说,年底是资金回笼、冲年销量的最后节点,另一方面,为了来年继续获得银行的融资支持,开发商最后一搏显得尤其重要。

为了完成年度任务,来自官、企、银、媒的多方促销接连上演,2015年来临之前的最后一个节气“冬至”,长沙楼市迎来最佳“抄底”时期。

“零首付”扎堆入市

相较于2013年年底零星出现的“0首付”,2014年年底,各大开发商显然已经把“0首付”这手牌打得更欢畅。

11月,各项“0首付”政策开始扎堆入市,福晟钱隆系三盘齐发,推出“任性0首付,抢房倒计时”,截止到12月31日之前,购房可享受0首付优惠;五江天街40-55平方米公寓,0首付入住;C Park 天悦城、中南红领邦等楼盘也在“0首付”之列。

当代滨江MOMA项目负责人透露,为冲刺年度任务,公司特批了年末“0首付”政策降低购房门槛,现在团购价6800元/平方米的楼王房源,原来都要卖到八九千,可以说是成本

价出售。

“0首付”,意味着开发商以垫资的方式为置业者缓解了首付压力。以五江天街为例,据其工作人员透露,“0首付”精装公寓,由开发商垫资免息,首付分四期,每半年付2万元,交房前付清。

面对年末层出不穷的“0首付”活动,购房者显得更喜闻乐见。不久前在开福区买下一套婚房的小李就是其中一位,小李表示,对于他这种刚参加工作手上没什么积蓄,但是结婚又不得不买房的人来说,“0首付”既缓解了他的首付不足压力,又让他如愿买到了满意的婚房。

多重优惠组合出击

随着越来越多的开发商加入“0首付”行列,另外的楼盘也沉不住气了。“团购”、“抄底”、“打劫”、“送车位”、“一口价”……花样繁多的优惠促销拉开了年底冲量终极大战的序幕。

有些楼盘通过推出特价房的形式,在价格上直接让步,佳兆业·云顶梅溪湖推出贺岁价,108-126平方米三房房源,仅12月限量20套出售;万科金域滨江推出“一口价”,楼层任选,原逾

九千元每平方米的房源,“一口价”后折算下来每平方米可优惠近一千元;蝴蝶谷4480元/平方米起,每周两套特价房。

另外,还有“7折利率”、“0月供”等在价格上下功夫的优惠活动。除价格战外,开发商在创意上,也是颇花心思。

不少楼盘都请到著名歌星献唱,或是举办艺术展览;湘江玖号举办的荧光电子音乐马拉松,在11月、12月数次开跑;雅居乐依云小镇全长沙“派送”10万枚温泉蛋;北大资源时光免费派送“英雄蛋”,为鸡蛋披上变形金刚、蜘蛛侠等英雄人物的外衣;华创国际广场推出“千元认筹,油卡、购物卡随意拿”;万科金域滨江举办“年货提前抢”活动,到现场即可享受半价购买年货。

岁末的“双十一”、“双十二”,也成为开发商“卖房子”的重要节点。

暖冬,楼市迎来“抄底”期

一系列的促销大戏,效果终于显现在数据上。

根据长沙市房产研究中心的数据显示,“银十”过后,长沙市内六区每周的成交量都保持在2200套以上,与上半年略显

尴尬的数据相比,这样的成绩,意味着长沙楼市已经迎来暖冬。

据三湘都市报记者走访发现,重大利好的信息,在营销中心总会被开发商放大做展架,放至显眼位置。“年底,已经是买房最后的好时机了,一是房价不高,二是各项利好政策的叠加,每个月可以少还不少贷款,选择使用公积金贷款购房者就更不用说了,再则,近期这么多政策都利好楼市,目前长沙已经有个别项目涨价,说不定明年整个市场的价格就上去了。”在梅溪湖片区某楼盘营销中心,置业顾问王先生告诉身边的购房者。

“年底是开发商最缺钱的时候了。”望城区某楼盘的负责人告诉记者,大部分开发商在年底都比较缺资金,需要促销卖房。为了度过难关,一些开发商不惜牺牲利润率也要降价促销,在这种情况下,出手买房无疑是最好时机。

面对记者的调查,多数业内人士都明确表示,有置业需求的购房者,应当抓住当下购房窗口期,面对开发商们在全年中展现出的最大诚意,年内果断入手,不失为明智之举。

记者手记

2014年已走至尾声,与往期开发商促销大战不同的是,年底这波促销潮,已经涵括全年与房地产有关的利好,官、企、银、媒,纷纷予以方便,加入这场没有硝烟的促销战。

从地方政府试探性的放松限购,到省级政府出台各项政策;经历震荡过后的各大房企,在积极转型外,还在促销上下足功夫,全民经纪人、“0首付”、“7折利率”、“0契税”、“十年物业补贴”等;银行作为“救市”环节中重要一环,从“930新政”到信贷降息,均表现得诚意十足;随着新媒体时代的来临,媒体也开始加入促销之列,与房企“搭伙”卖房、积极扩大线下客户端转发量等。