



注意!买房不要再期望房价会“大跌”

岳阳发布今年以来首个房价“限跌令”:不得低于备案价格的85%

近日,湖南岳阳发布了今年以来全国首个“限跌令”,要求商品住房销售的实际成交价格不得高于备案价格,也不得低于备案价格的85%。一时间,“限跌令”引发了较大讨论,不少市民纷纷感慨“降价也不行”?

■记者 卜岚



【现象】直降3000元/m²,多个楼盘价格“大跳水”

限跌令的开始,或许要从房价的“跳水”说起。

今年五六月,一开发商因债务压力比较大,为了资金回笼,将其持有的三个项目从备案价8000元/m²降至5000元/m²进行销售,这也拉开了岳阳房价下跌的序幕。

“仅限三天,环湖高层电梯三房105平方米起,价格3378元/m²!错过这一波很难有‘3字头’一线临湖住宅小区了!”到今年7月,岳阳奥园誉湖湾一销售在朋友圈发布了这则消息。

而据历史数据显示,该项目之前的成交均价是6300元/m²。

随后,岳阳不少楼盘纷纷跟进降价,房价平均水平也因此被拉低。国家统计局发布的数据显示,本次岳阳新建商品房住宅销售价格环比下降0.7%,环比跌幅在70城中排第一,同比跌幅排第六。

克而瑞湖南数据也显示,今年1-5月,岳阳房价维持在7000元/m²以上。但到6月,跌至6558元/m²,环比下跌13.8%。到了7月,均价则降至6492元/m²。

【探因】库存压力加上价格战,导致交易秩序混乱

为了防止价格混战,岳阳市政府相关主管部门出手,对降价“喊停”。

8月9日,岳阳市住房和城乡建设局下发《关于房地产市场新建商品住房网签成交价格限制的通知》,明确对岳阳市中心城区新建商品住房销售实施价格备案,要求商品住房销售的实际成交价格不得高于备案价格,也不得低于备案价格的85%。

正是这则通知,成为房地产业国内首个“限跌令”。

“近期有龙头房企债务压力较大,为了资金回笼,对楼盘进行恶意降价,造成市场混乱,这

是政策出台的主要原因。”岳阳市住建局工作人员透露。

易居研究院智库中心研究总监严跃进认为,此次政策使得大家对于全国市场有更为清晰的理解,即不是所有城市房价都在上涨,部分城市反而面临去库存的压力,“岳阳对降价现象进行管控,其实质在于(岳阳)去库存压力大,房企纷纷打价格战,导致交易秩序的混乱。”

限跌的背后,是庞大的市场库存压力。克而瑞湖南的数据显示,至今年5月底,岳阳的商品住宅库存面积约213万平方米,去化周期达10个月。

【观察】划定了红线,保证了购房者的权益

“限跌令”的出现,对楼市而言究竟有何影响?

“‘限跌令’保证了购房者的权益,不会因为房价大跌而被迫维权,也给开发商划了一条红线,不能因个体债务问题,而扰乱市场秩序。”湖南一房企营销负责人指出,新规体现了“稳地价、稳房价、稳预期”的主基调,也反映了市场出现了明显的分化,“一些热点城市在控制房价过热,另一些三四线城市

却出现房价下行的现象。”

严跃进表示,岳阳市对一些无序降价现象进行了管控,体现了近期部分非热点三四线城市的市场特征。另外,岳阳市相关政策的核心在于严管“房价低于备案价85%”的现象,这和目前很多城市严管房价过快上涨的做法是有差异的。他表示,为了促进房地产市场的平稳健康发展,房价不管是大涨还是大跌,都将面临管控。



龚帅正在拍摄视频。 杨洁规 摄

苗木种植户变“主播”,“进军”短视频带货 疫情促进苗木产业转型升级,一年销售额400万元

看过直播卖衣服首饰的、卖零食日用品的,如果有人拍视频卖树,能卖得出去吗?受疫情影响,长沙市雨花区跳马镇的苗木种植户没有坐等订单“从天而降”,而是纷纷试水互联网,拍短视频“带货”,不少人还成流量主播。

种植户拍短视频带货卖苗木,一年销售额400万元

1985年出生的龚帅,高中毕业后子承父业,在跳马镇石桥村经营苗木。

在网络营销方面,龚帅是一位“老手”。“很早就通过平台、论坛等进行推广自家的苗木。现在通过抖音这些平台,拍成短视频,更加直观,覆盖面更广。”龚帅形容,感觉自己与顾客的距离更近了。

2018年,龚帅就注册了短视频平台,尝试发布苗木相关短视频,如今每两天就会更新作品与粉丝“见面”,“我主要介绍的就是迎客松和黑松,包括怎么养活,怎么修剪,防治虫害以及修剪造型。粉丝多为喜好苗木的朋友,这叫精准粉。”他不仅摸清了线上营销路,还熟捻各种专业名词。

8月19日,在与记者交谈中,龚帅不断收到咨询的消息。据他介绍,如今每天在短视频平台内都会产生多笔交易,金额从几百到上万元不等。“都是通过里面留的联系方式,与我们对接购买。”如今,龚帅短视频账号里的粉丝已积累至8.2万。

龚帅说,7月底突袭的疫情,受封路封村影响,外地客户进不来,他和当地多数种植户都有受到影响,还有人“零业绩”,但龚

帅通过线上平台,在这段时间的销售额达到了10余万元。“2020年,我在线上的销售额有400万元左右。”

龚帅也明白,要想继续开拓市场,不仅要靠物美价廉的产品,还得具备商誉且足够专业。“不能把东西卖出去就结束了,还得做好售后的技术指导。”所以通过短视频形式,龚帅能够为顾客作出及时直接的答疑。

疫情在一定程度上促使苗木产业转型升级

热闹起来的不止龚帅一家,还有整个石桥村。当地村民看到短视频带货为苗木产业带来的新变化,纷纷加入其中。“现在村里有一半的人,在尝试用线上渠道去销售。”石桥村村干部刘德兴说。

村民苏斌也是村里较早触网的种植户之一,将日常种植苗木的视频上传到网上,“我靠着短视频,在线上卖了一批20万的苗木。”

跳马镇是闻名遐迩的“中国花木之乡”。当地提供的数据显示,跳马镇辖区种植苗木13万亩,年销售额11余亿元,今年疫情期间销售额达到1200余万元。

雨花区跳马镇苗木协会会长毛志勤介绍,苗木产业本身就存在着严重的结构性过剩、品质太低等一系列问题。在严防严控疫情的当下,苗木异地采购选苗、参观学习受到了极大的限制。疫情在一定程度上促使苗木产业转型升级,包括利用电商、直播等平台,综合拓展销售渠道;调整苗木产业结构,选择品质好、耐粗放

管理的品种;提升生产线的自动化与科技化水平等,以增强风险应对能力。

毛志勤还说,现在人们的绿化美化需求越来越大,疫情只是使需求按了“暂停键”,预计接下来的苗木销售会有大幅度的增长。

■记者杨洁规 通讯员 熊其雨



观察

网红直播带货对电商是重要亮点

2019年被称为“直播电商元年”,各大电商平台纷纷推出直播带货。现在,直播带货已经成为商家营销的新利器以及电商销售模式的强劲增长因素,也在深度改变大众的消费习惯,成为新的消费文化。

放眼网红直播带货的未来,一部分头部的网红可能创立自己的品牌转变为商家;而新网红会在成长为头部的过程中,为商家补足内容的趣味性,内容的创作成分的增量和想象空间远比我们想的大,被商家完全效仿和采纳的可能性微乎其微。因此,不论是中短期还是长期,网红直播带货对各大电商与内容渠道都是增长和创意的重要亮点。

应该注意的是,消费者在网上浏览用户评价时应擦亮双眼,仔细分辨,尽量选择详细描述商品质量、使用客观感受的评价作为参考,对过于简单的连续好评或者过于夸张的吹捧应避免轻信。

链接 这些城市也发生过“限跌”情况

2017年5月 中山市明确指出,当商品住房实际销售价格高于备案价格或下浮幅度超过15%,商品房将无法进行网上签约。

2019年7月 大连市人民政府发布《大连市人民政府办公室关于加强房地产市场调控工作的通知》明确指出,首次申请预售许可证的新项目,其实际网签备案价格不得高于申报价格,且价格下浮不得超过5%。

2019年11月 马鞍山住建局规定,新房降价幅度不能超过备案价的10%。

2020年3月 东莞发布文件,严格限价,实际成交价格不得高于申报价,但也不得低于申报价格的90%。