

一二手房联动促销量

市场的持续观望,让开发企业急于寻找更多的销售渠道,而中介公司传统经营模式也陷入了困难之中,这就促进了一二手房销售的联动。“联动营销将是我们业务发展的主要方向”。齐鲁楼市不动产有关负责人赵炜介绍说。

一手房进入二手房销售渠道

据了解,齐鲁楼市不动产隶属刚成立的山东齐鲁不动产有限公司,利用其依托的齐鲁晚报媒体渠道,加上专业的房地产代理和众多的二手房门店,使得一二手房联动销售模式在济南正式启动。

目前在上海,二手房市场的不景气,使得不少中介公司纷纷向赢利比较好的二手房代理联动。如21世纪不动产上海区域的一手楼盘代理业绩占比由之前的约25%提高至8月份的约45%,一些中介甚至其业绩的60%—80%都来自于一手代理,而其中又有近一半来自于商业地产项目。赵炜说,公司在济南进行的这种模式与上海相比有着相似点但也有不同之处,一般的中介代理一手楼盘是看中其与二手房中介代理相比的高赢利,而他们则依托着主流媒体的版面宣传支持,将一手房代理楼盘放到二手房交易的渠道中去,立足于本土楼盘,逐步扩大楼盘服务范围,实现资源的有效整合。刚在济南挂牌的哈考特不动产,其山东区域总经理于兆耀则也表达了将来也要进行一二手房联动的经营思想,目前公司将海外房产的销售作为一个增长点,他说,市场不景气,现在是中介公司的“过冬”期,他们则要依靠着公司的独特资源,挖掘济南潜在客户,而联动营销也是中介行业发展的趋势。

销售策略各安其位

临近年末,济南房地产市场上,房地产代理公司似乎更加忙碌了起来。

部分区域楼价“一手”不敌“二手”

9月以来,房地产市场并未像以往那样“有声有色”,平淡中商家的心理压力也更为沉重,以价换量的各种优惠活动也在市场中频现。受调控影响,市场中出现了一手房与二手房价格倒挂现象。此现象的产生,出于何种原因?是否异常?记者采访了几家开发商和中介机构。

开发商:

在售商品,价趋合理

“低开高走”是开发商惯用的营



销手段,一是让房源尽快消化,二是给消费者一个购买前后的信心对比,显现不动产处于升值状态。采访中,济南诺贝尔城侯桂杰先生表示,济南乃至北京、上海、天津等城市,目前均已出现一二手房价格倒挂现象,这与市场供求,买房、投资受限不无关联。在济南,房价倒挂现象主要集中在市区,而章丘一带的房价就没有此现象的发生,这也说明从涨幅空间上,章丘的房源价格空间更小。山东黄金地产旅游集团有限公司营销策划部经理李松年表示,此种现象主要体现在配套齐全的社区周边,

更多考虑的是对客户深入的琢磨分析,并与开发企业制定出合理的优惠措施。

业内人士分析,在目前的市场情况下,一二手房联动销售这一模式,在二三线城市需要开发企业和购房者的逐步认可,同时,也需要施行该举措的代理或中介公司内部有更加实际的激励机制,才能使得这一模式长久存在下去。

(楼市记者 田园)



尤其是学区房;市区老房产因户型小、单价高、总价低的特点,倒挂现象尤为明显;一二手房在按揭政策一致的情况下,二手房现房现住的特点更受购房者青睐。

中介机构:

现房与期房的较量

齐鲁楼市不动产区域总监赵炜表示,目前济南一二手房价格倒挂的现象主要出现在一些新开发片区,原因很简单,二手房的现房属性,以及商品房的期房属性,使得两者相比之下二手房价格略高于新房价格。他举例表示,济南东部高新区黄金时代的二手房价格每平米已达到了九千元左右,而海信慧园二期目前在售价格仅为8000元/平米左右。黄金时代为现房小区,配套成熟,生活较为方便,而海信慧园短期还未能达到即买即住条件,对于部分刚性需求来说,购买二手房更实惠,这正是同一片区出现二手房与新房价格倒挂现象的主要原因。在济南南部区域,京鲁山庄均价已达到每平方米7600元,而同一地段的中海国际社区团购价在每平方米7300元左右,此种现象也是因期房与现房的差异而产生。需要强调的是,一二手房价格倒挂现象出现在某些区域,从济南楼市整体而言,并不是普遍现象。

(楼市记者 贾婷)

交易量走低 二手房“转售为租”

首套房贷款利率上调让省城楼市观望情绪骤浓,不少准备出手的市民急刹车,开发商与购房者双方齐显“纠结”之态。一手商品房销售减缓的形势下,省城二手房也发生了一些变化。记者采访几家房产中介了解到,部分原本定于“出售”的房子变为“可售可租”或是“转售为租”。

二手房东普遍不愿降价

张先生在燕子山小区有一套二手房,原本想出售的他,在看到频繁楼市调控政策后,把房子转为挂租。“我的房子是学区房,不想低价处理。不少购房者都在观望,我也想等等看,先把房子向外出租,看看政策走向及其市场反响再做决定”,张先生说到。

记者调查了解到,像张先生这样的二手房东还不少。自从楼市进入调控期以来,一手商品房促销力度更加明显,这似乎给卖家与买家传递了一种信号,双方就此进入僵持阶段。许多房东明确表示不愿意降价出售自己的房子,也有不少房东表示,房子本来就是自住和投资两手准备,没有必要急于出手套现。

观望浓厚,选择转售为租

受一手房市场环境的影响,省城二手房成交量下滑严重,9月总成交套数为1289套,环比8月份下跌了9.42%。卖方持借售的心态,而买方则持观望的态度,二手房交易市场博弈气氛逐渐浓厚。

齐鲁楼市不动产匡山店负责人贾天凯称,近两个月,受一手房市场环境的影响,二手房“转售为租”现象比较明显,不少房主看着手里房源迟迟不得出手,也不愿意降价出售,所以改为出租换取少许利润。

二手房东“转售为租”除了与市场观望情绪有关,同时也是考虑到了大部分的刚需购房者。央行加息,利率上调,购房者的购房压力也随之增大,近期商品房市场降价促销势头明显,不少刚性需求及改善性需求的购房者并不急于出手购房,选择了先租房观望。有业内人士指出,二手房交易市场未来走势变数较大,交易市场的转售为租、换房成本高、持币观望和租金上涨四种现象比较突出。

(楼市记者 陈晓翠)



新盘老盘齐放送

当越来越多的声音指向房价的时候,很多报道说“小企业有点力不从心,大企业也有些无所适从”。很多购房者都表示现在不是买房的好时候,还要再等等。楼市仿佛跌入一股深渊,唯黑不见光。其实我们仔细研究会发现,泉城楼市并没有像外界宣扬的那样沉寂,很多优质楼盘还是适时新盘加推,老盘优惠,以满足泉城购房者对“住”的需求。本期楼市情报站整理了近期一些优质楼盘的新老盘新情况。

★南益·名士豪庭
主力户型:约90㎡舒适两房,135㎡经典三房
价格:8150元/㎡起
优惠活动:秋季新品洪山组团,具体咨询营销中心

㎡湖景美宅
价格:6625元/㎡起
优惠活动:金秋购房特惠周,本周VIP免费登记正式开启,登记即享高额优惠。

★南益·名泉春晓
主力户型:89㎡-142㎡
价格:7500元/㎡起
优惠活动:南益地产2000万元幸福置业计划每套可获得幸福家庭置业基金3万元优惠;一次性付款96折,按揭99折;成功选房并按时签约可享5000元优惠;南益名士会蓝卡会员,可享总房款0.2%优惠;金卡会员,可享总房款0.4%优惠

★恒大名都
主力户型:95㎡-120㎡御湖华宅
价格:6836元/㎡起
优惠活动:精装修现楼限量特惠,赠送1500元/㎡豪装,最高优惠达15万,本周六、日万圣节狂欢,吃喝玩乐享不尽!

★绿地·卢浮公馆
主力户型:117-142㎡
价格:8800元/㎡
优惠活动:清盘特惠,卢浮公馆住宅少量臻品房,特价酬宾,限时抢购;公寓最低6888元/㎡;商铺“买一赠一,买商铺送宝马”

★恒大绿洲
主力户型:90㎡左右两室两厅一卫,120㎡左右两室两厅一卫,130㎡左右两室两厅两卫,180㎡四室两厅两卫;
价格:4836元/㎡起,送1500元/㎡豪装
优惠活动:一次性付款98折、按揭贷款99折、周末万圣节嘉年华;

★中海国际社区
主力户型:87㎡-107㎡
价格:7300元/㎡
优惠活动:一次性付款98折,贷款99折

★恒大金碧天下
主力户型:255㎡-350㎡湖景美宅
价格:6860元/㎡起
优惠活动:本周优惠额外88折,一次性97折
(楼市记者 马韶莹)

★恒大城
主力户型:100㎡-168