



“银十”落幕 港城楼市对抗赛未停

本月烟台将有10余项目推盘

专刊记者 孙立立

“金九银十”黄金楼市反应平平,成交量也较为平淡。开发商推出的各种优惠、促销活动及特价房也并没有讨得购房者太多的欢心,很多购房者表示“还在观望”。进入11月,开发商便活跃起来,记者调查统计,11月烟台近10家楼盘项目有开盘或加推房源信息。高新区项目金海名园11月5日开盘,福山区奥林峰情、莱山区大华上海滩等多家项目开盘及加推新产品。

刚需户型成主推产品

从目前市场上推出的项目来看,刚性需求产品成为主旋律,不少业内人士表示,这和眼下的市场投资性需求被限制和限购,年轻人和首次置业成为主要的购买对象息息相关。

以佳隆学府凤凰公馆为例,在现有的市场情况下,其推出的52平方米的精装一室一厅,有68平方米的精装两室,覆盖了主要的刚需人群。

新盘定价更灵活

记者了解到,根据眼下的市场情况,不少开发企业能够及时地调整销售策略,制定出适合市场的销售价格,据了解,金海名园起价5800元/平方米,中建·悦海



佳隆学府铭座活动现场

和园起价4800元/平方米,福地隆城起价5800元/平方米,项目以其极高的性价比引起了业内及购房者的关注。

某新盘的一位负责人表示,去年市场好些的时候,他们预期开盘的价格是8000元左右,但是随着今年限购以及限贷政策的执行,市场不景气,公司的销售预期价格也一再调整,目前公司预期开盘价格在7000元左右。

市场出现促销小高潮

进入第四季度,国家对楼市宏观调控政策效果逐渐显现,不少房地产开发商为加快资金回收速度,完成全年销售任务,纷纷加大了促销力度。不少楼盘销售处都有“一次性付款,享受九五折优惠”、“买房送家电、家具”、甚至“买房送汽车”等促销标语,也有少部分房企通过团购与特价来吸引购房者的目光。为此,市场也呈现出一轮促销小高潮。

上周末,各大楼盘也非常忙碌,越秀·星汇凤凰在售

售楼处举办了产品解读会,福地隆城、中建·悦海和园开盘、阳光首院举办讲座等等。佳隆集团在烟台滨海国际酒店召开了客户答谢会。10套特价房源就被疯抢一空,可谓是盛况空前。对此,莱山区某高端楼盘项目负责人李先生说,其实,就目前来看,烟台的房价不会下降,烟台楼市本身并没有多大的泡沫。“所以说,现在无论是功能性住宅,还是投资性住房,都是市民购进投资的好时候。”李先生说。



一周城市动态

◎北京

二手房成交创新低 近12万套库存需22个月消化

“金九银十”北京楼市签约量仅2.7万套,较去年同期逾5万套的签约量下降了46%,同时年底的库存量有可能在销售持续萎靡的情况下突破12万-13万套,不过相比住宅销售的惨淡,年内北京的土地出让金已达831亿元。

根据北京房地产交易管理网数据显示,截止到10月29日,北京10月商品房住宅签约套数为5094套,二手房住宅签约套数为6698套,合计成交仅为11792套,预计全月成交量只有13000套左右,不及于9月份13986套的成交量。

而10月份13000套左右的全月成交量更是创造了2009年实行全面网签记录以来的历史新低。如果算上今年9月份的数据,预计今年“金九银十”合计楼市签约量只有2.7万套左右,较去年同期50582套的签约量下降了46%。相比2009年的“金九银十”更是下调超过64%。

◎上海

十项目上周开盘 高端项目强势登场

上海数据监控中心截至10月31日统计,10月上海楼市共计开盘项目32个,与9月44个的实际开盘量相比,大幅下滑了27%,同比2010年10月同样萎缩了27%。今年10月实际开盘有公寓项目26个、别墅项目5个、公寓别墅混合项目1个。从全物业类型来看,10月还有17个商住项目,2个写字楼项目,5个商铺项目开盘。至此,10月总计开盘数量达到57个。

上海楼市10月最后一周共有10个住宅项目开盘,其中有80%的项目处于外环外。与前几周不同的是,上周开盘的项目中有接近一半的项目推出相对高端的产品,别墅及均价40000万元/平方米以上的项目共有5个之多。

◎济南

楼市“银十”踏空惨跌 成交创半年来新低

随着天气逐渐转冷,被房地产开发商寄予厚望的“银十”也迎来收场时刻。根据监控数据显示,10月济南商品房成交量共计4075套,其中住宅成交2843套,这个数据不但比本来就差强人意的“金九”成交量少659套,而且创下了济南近半年来的销量新低,并且这个数据只是统计的网上签约数量,未将毁约合同套数算在其中,实际数量会比这个数值还要低。“银十”不但未给济南房地产市场带来转机,反而提前拉开了楼市的“隆冬”序幕。

实际上,国庆黄金周的七天楼市行情已经基本把十月的基调定了下来:7天卖了191套房,虽然开发商使出浑身解数想催热市场,趁机出货,但是收效甚微。市场不尽人意,甚至出现了客流下滑、看多买少的局面。

◎青岛

十月楼市冷清收官 周成交1740套提前“入冬”

上周是“金九银十”的最后一周,今年“金九银十”已然化为泡影,在限购等政策不放松的情况下,进入“金九银十”以来青岛楼市整体处于低位运行状态,上周“银十”惨淡收官,上周成交1740套,环比下跌10.12%,总成交面积188033.09平方米,环比下跌2.92%。本周城阳区夺得区域成交排行榜冠军,开发区和李沧区分别名列排行榜第2名和第3名。价格方面,商品住宅成交均价为8900元/平方米。

业内人士认为,目前成交惨淡原因之一为购房者观望情绪加重,潜在置业者中看跌后市房价,青岛的房价下行已成为大势所趋。其中,纯新盘的低开是最为简单的降价方式,以各种方式促销,在10月降价走量。

合富·观点

房产新政下 中小开发商运营之道(下)

楼市调控至今,房价走势不明自喻,房企生死存亡的“行业洗牌”已近在眼前,一场房企之间的大战硝烟已起,烽火始燃。当然,实力不同,境况有殊,部分中小型房企在面临“生死之战”,部分实力型大型房企也在快速反应,调整战略,避免不进则退的局势。

房地产市场政策调整期 对消费者的心理影响

房地产市场政策调整期大致可以分为初期、中期、中后期和后期。调整初期,主要体现为消费者的心理层面影响;调整中期,政策影响不断显现,供给资金开始吃紧,出现以大规模的以价换量,价格开始进入下行通道,消费者进入观望期;调整中后期,政策影响不断深化,供给资金链紧绷并有部分企业开始兼并整合,消费者进入全面观望期,以价换量以成为常态,成交和价格达到阶段性冰点;调整后期,供给方进入优化整合过程,不断的进行优胜劣汰,大规模退房潮出现,并开始酝酿新一轮政策出台。

史无前例

密集“推盘”竞争加剧

当前市场形势下力推价格的项目为数不多,一般项目本身具有地源的稀缺性,且多为中小规模,并多为

机遇性拿地类型,往往此类开发商对项目运转资金要求不高,故,不急于变现,呈现力推价格,稳步走高姿态。

而高运转资金要求的开发商当前市场之下急于变现,呈现史无前例的密集推盘。中海、万科、恒大、绿地、世茂房、远洋、碧桂园、金地等大房企在全国也掀起一阵“打折促销”的热浪,与其解读为“降价潮”的来临,不如说是房企竞争加剧的佐证更符合实际。

逆市抄底凶猛“拿地” 并购热潮波涛汹涌

近段时间,万科短短一月在京连斩4块地,8月至今,万科已在合肥、西安、北京、太原、广州等地共取得10个项目。万科本轮拿地大多底价成交或者溢价较低。8月包括万科、保利在内的十大品牌房企全国拿地达到28块,较7月上涨近两倍,同比去年增加了64%。地产巨头“逆市抄底”,意在后市之举。

当部分房企为“钱”所困,资金压力下,房企出于资金周转的需要,出

售部分资产比降价卖房容易许多,并购案例势必会日渐增多。中小房企“丢卒保车”,大型房企“坐收渔利”市场份额不断扩大。

变现手法多样化 提升产品性价比为主流

针对客户,开发商一方面要全面释放优惠信息,提高产品性价比;另一方面,利用各种营销渠道和方式快速、精准的、有效地聚拢目标客户。

具体执行过程中,首要做到产品性价比充分,特别是针对产品项目来说,尽可能挖掘产品价值,保持充分的竞争力;第二,推广范围做到全面覆盖,这样才可以把产品的价格、价值体系等高性价比的竞争优势最大化的传达给受众客群;第三,传统的坐销模式已经落后于行业发展,行销、渠道营销、分销已成为解决客户导入的新途径;第四,电商团购的发展不容小觑,新的交易平台发展往往会带来新一轮销售方式的变革。