

买房送装修 送名车 送金条 促销遍地开花凸显楼市不安?

记者 张明龙/文

今年上半年合肥楼市成交情况起伏不定,但总体销量已经跌破去年的低点,眼下合肥房地产市场变相降价仍是促销的主要手段。

传统的折扣优惠依然还在,不过如今早已黯然褪色,买房送家具、送装修、送钻石甚至送名车的营销手段也未必能让人动心。很多开发商更加“花”了,黄金跑车试驾、请明星名嘴助阵、邀教授学者前来办讲座,更夸张的是有媒体爆料一些开发商直接送金条。相比前年,合肥和全国许多城市一样,今年这种“花样”更加名目繁多。

楼盘:房不在新 “活动”则名

“从过年后第三个星期开始活动就多起来了,今年的活动明显比去年要频繁,以前大部分开发商的活动是在周末,今年在周中举行也很正常。”位于合肥北一环一家房产网站的编辑这样告诉记者,她从过年到现在,只有两个周末是正常在家里的,其余都在外面跑活动。

而从调查来看,大部分活动人气较旺。5月22日,天鹅湖万达广场推出精装SOHO公寓,现场引来了600多人的驻足。“接到邀请不想来的,后来知道今天李艾来啦,所以就过来,顺便再看看他们家的公寓。”现场一个女孩显得异常兴奋,她告诉记者,之前她也不知道何为“SOHO”,是到了现场之后,才知道这种商住两用公寓。年轻人喜欢明星,年纪稍大的喜欢名嘴,很多中年人则喜欢听历史、听讲座。

就在天鹅湖万达广场推出精装SOHO公寓之前10天左右,新华国际广场举办了一场高峰论坛。当时主办方请来了凤凰卫视名嘴胡一虎、著名财经评论员水皮等重量级嘉宾。现场呈现爆棚局面,左右两侧过道在加了两排座位后,仍然有很多人站着听论坛。

记者在现场随机采访了几位参加活动的潜在购房者,有的表示是来看名嘴论坛的,有的说是冲着现场抽奖活动而来。虽然来参加活动的目的不同,但是到最后他们对新华的产品都有了一定的了解。“这就是明星的宣传效应,他们每人提两句产品,现场人就会有一个很好的印象。”现场一位新华的老业主这样对记者说道。

“活动的内容会因为开发商的实力、产品的不同,楼盘所处区位的不同而发生变化。”融侨天骏策划何森斌告诉记者,项目位置、开发商实力往往决定他们的营销手段。“像瑶海区就推出过‘秒杀房’这样的概念来吸引人;而对于高端楼盘,其本身就很有影响力,他们会请名人来助推,提升其品牌形象。”



开发商:重拳在胸 变招图快

“现在降价很有可能得罪之前的老客户,有损品牌形象。”某项目负责人对记者说,“同时鉴于购房者买涨不买跌的消费心理,所以降价与否必须经过多方面考虑和论证。”今年3月以来,合肥开发商买房子送电器、买房子送车位等促销信息随处可见,这实际上已经等于在变相降价。

以前买房子,最吸引人的广告语是什么“距离市中心仅……”之类,如今这些已经不能吸引人的眼球,甚至会起到反作用。一些业内人士表示,政策频繁出台给各地房地产行业带来很大的波动,新政的“连环拳”结结实实地打在开发商的胸膛上,许多购房者持币观望,楼市顿时进入了“冰川期”。随着政府对楼市调控政策力度的不断加强,京、沪、深这样的一线城市房价已有所松动。

“类比合肥,自3月以来,几乎所有开发公司都呈现出量价齐跌的局面。在这个时候折扣已经不再是亮点,现在他们比的是谁最受关注。”何森斌表示,“从营销角度,很多开发商的‘花样营销’都是在制造噱头,制造新闻点,以最终达到产品能成为一个市场热点的目的。”

从清明到“五一”,从“五一”到端午,从这些“大节”就可以看出开发商的见招拆招。今年“五一”期间,合肥开发商共推出30余场楼盘活动,还有一些楼盘借“五一”之名推出了团购、特惠、特价房活动,楼市一时呈现出“体面降价”的状态。

相比“五一”,端午节的节日显得更加“纯洁”。三天假期,合肥仅两家楼盘推盘入市,其中一家开盘、一家认筹。相反,几乎所有楼盘活动都打上了“端午”旗号。“粽叶飘香,浓情端午”,“捏泥人”、“缝香包”、“包粽子”……借着端午节的东风,合肥各家楼盘的节日活动通知、短信、广告也漫天飞舞。上半年的最后一个“大节”,俨然已成为开发商这一轮“营销热身战”不可错过的时机。

专家表示,这些活动,实际上是一种变相的宣传,是一种在严厉调控政策下的一种“调节剂”,往往这样的节日能使得楼市萎靡麻痹一段时间。今年“五一”就出现短暂的“回暖”迹象。

原因 调控力度大 交易量下滑

有人说开发商营销手段的多样化只是一种表象,那么在这种表象之下,是怎样的暗流涌动?到底是什么原因让各种各样的活动不断涌现?

安徽建工学院副教授,著名房地产专家李国昌在谈到今年楼市活动层出不穷时说:“这一方面和今年的开盘量和市场供应量有关,另一方面和当前的调控效果有关。”他说,合肥每年新增十几万套房源入市,每月平均下来要销售1万套以上才能保证房源不至于积压。而实际情况是,合肥每月销售有时还不能达到5000套的水平。这样不得不迫使一些开发商绞尽脑汁去做一些活动来给自己的房子增加人气。

另一方面,他也说道,合肥的“限购令”起到了很大作用。“这几个月来交易量呈现下降趋势,虽然最近有所好转。但这些远远不能让开发商们放心。他们不放心,就会采取各种各样的方式来给楼市“加温”。李教授还说,“未来调控不断,花样不减。”

同时他还提到,政策的持续紧缩造成房价的下跌,也使得开发商要找一个方式“自救”。“以前,银行找上门送贷款,现在是开发商反过来找银行。在自有资金、销售余额等资金渠道无法施展时,势必要通过各种活动来‘提神’,补充资金血液。”

面对如此繁多的开发商活动,投资者或者刚需买房应该注意哪些呢?

李国昌认为,刚需群体不应该再做等待,能买就买,他说虽然当前房屋价格有下降趋势,但是短期内下降的空间不会太大。相反,对于投资买房者,李教授建议可以保持慎重,再观望一段时间。

专家:“当前楼市只是回归理性”

短信轰炸,活动促销,明星来访,抽奖赠物……限购令下,合肥楼市出现的一些“异象”,会让人浮想联翩。价格会不会往下掉?楼市真的处在很危险的边缘了吗?带着这些疑问,记者采访了安徽省房地产业协会副秘书长,合肥学院房地产研究所所长朱德开教授。

自限购以来,交易量一度呈现大幅下滑走势,只是5月略有缓和,但是整体价格仍很低迷。对于当前楼市走势,他说“不要看得太严重了”。

“不要以2009年和2010年的楼市走势为参照物,前两年是一个顶峰时期。”他说,楼市有涨有落是很正常的。“虽然开发商不愿意房子价格明显下降,但是当前的形势已使得他们不得不作出让步,而各种各样的活动促销也证明了当前调控的有效性。”朱德开认为,这一次政府的调控不会再像以前那样紧一下松一下。

“目前的房地产市场还很不成熟,我倒是希望有这样的一个阶段。中国的房地产市场正在从不成熟走向成熟。”朱德开告诉记者,在这样的一个阶段,无论是开发商还是其产品都会面临一个考验。“这也会促使开发商以人为理念的诞生,让他们造出更有质量的房子。”

他认为,当前的市场只是更加回归理性了,这是调控所带来的一个结果,“没有疲软的市场,只有疲软的产品”。