周口晚报

周口日报社主办

网 址 :http://www.zhld.com

今日B叠8版

广告热线:8599343

楼市家居

周 刊

2012年3月 29

壬辰年三月初八

星期四 编辑 方珍

总第 61 期

2012春季周口大型房车联展力推优惠措施

150套特惠房普惠购房客户

现场购车,享受大河车展同等优惠

□记者 赵世全

本报讯 “4月6日,我一定要到五一广场逛一逛。”近期,一直急于购房的李先生说,“听说在这次周口日报社举办的房车联展中参与的20多家知名楼盘都推出了特惠房,有150多套呢!其优惠幅度之大、优惠措施之多,都是前所未有的。我一定要抓住这次机会,争取买一套称心、满意的房子,以满足我多年的愿望!”其实,跟李先生有同样想法的市民大有人在。

自3月份我市20多家知名楼盘踊跃报名参加周口日报社举办的“2012周口春季大型房车联展”以来,各家房地产商都摩拳擦掌、跃跃欲试,争取在这次房车联展会上大显身手,斩获多多。他们不仅在展厅的布局上精雕细琢、匠心独具,更是在市民关心的楼盘价格上把优惠措施运用到了极限。如上城公馆将在这次房车联展活动中推出2700元/平方米的超低价特惠房,大大超出了人们的预期。众所周知,周口高层楼盘的最低成本价就是每平方米2700元,这还不包含工人工资、营销费用及其他开销。上城公馆项目全部是高层建筑,这样的价格当然诱人,所以备受关注。北辰桂园此次推出了6套特惠房,价格也非常划算。依一套140.62平方米特惠房计算,优惠前单价是3336元、总价469108元,优惠后单价为3132元、总价为440422元,计算下来,总价整整优惠了28686元。北辰桂园王经理讲,这种优惠是空前的,也是绝无仅有的,我们就要在这次房车联展会上,创出我们的品牌,显示出我们的实力,同时也向市民奉献出我们最好的作品和最真挚的诚意。书香门第在这次房车联展会上打出了自己的品牌:首付7万元,轻松购房。即展会期间,订房客户均可享受首付仅7万元的活动,剩余首付开发公司无息垫付。垫付部分,购房客户可分为一年或一年半付清即可。一年付完剩余首付,客户可享受总房款15000元的优惠;一年半付完剩余首付,客户可享受总房款13000元的优惠。其他楼盘也推出了各种不同的优惠措施,如泛华新城买房即送42英寸液晶电视等,让人都充满了购买的欲望。

另外,周口日报社房车联展组委会也准备了丰富多彩的“文化大餐”,不仅有隆重热烈的开幕式,更有精彩纷呈的节目表演,除了传统的歌舞、戏曲、魔术表演外,此次活动还增加了梨园春小擂主登台献艺、四川变脸王精彩变脸等节目。据周口日报社房车联展组委会负责人介绍,为了提高这次活动的档次和影响力,组委会还特地安排了“走红地毯秀”这一环节,即每一位参展的房、车老总都要走上百米红地毯,在市民的鉴证下,签“倡诚信品牌,做品质地产,2012春季周口房车联展宣言”,展示周口品质地产的风采。另外,周口晚报还将在这次房车联展活动中开展小记者“车宝贝”评选活动。届时,2000余名小记者将与款款名车共同合影,并带来精彩的文艺表演,一起角逐周口最佳“车宝贝”,并赢得大奖。凡4月6~8日到五一广场购车的客户均享受大河车展同等优惠。我们真心期待着您的光临。

中原楼市邀客 营销精英群聚

“下午茶”探讨我市地产现状

□记者 王永剑 曹丹

本报讯 我市楼市进入3月份,数据显示成交量开始上升,刚需开始支撑房价,周口楼市是否已经进入回暖通道?开发商应如何逆势取胜?上周,中原楼市网在我市邀请城区地产公司的营销负责人举办地产“下午茶”活动,来自聿田国贸、周口益海、大兴置业、景园、佳利伟业等近20位地产精英针对一系列话题各抒己见,探寻周口楼市真相。

楼市回暖结论待定

2012年楼市扑朔迷离,中央对楼市的调控政策继续从严,楼市何时能够打开局面尚未可知。各位业内精英一致认为,3月份一些楼盘成交量上涨并不能证明周口楼市进入回暖通道。

周口益海地产公司的刘刚说,中国房地产发展存在一种规律,一线城市看海外,二线城市看一线,三四线城市则跟着一二线城市走。从近期公布的一些数据来看,与去年同期相比,郑州的楼市回暖已是事实,下一步周口也会有这样的发展趋势,但目前成交量回暖的趋势还没有那么明显。周口投资性需求小,大多为刚性需求,目前,各楼盘尚没有降价的表现,更多是一些变相打折。所以,目前说周口楼市已经进入回暖通道还言之过早,应该3个月后看市场。

聿田国贸的肖少华认为,从国家调控政策开始实施以来,对周口楼市的影响是微乎其微的,在全国房地产市场一片火热的时候,周口没有热起来,在全国房地产市场变得十分冷清的时候,周口也没有真正地冷下去。周口的房地产市场和全国的走势大体上是一致的,但并不完全吻合。一二线城市的波动比较大,周口楼市的波动却非常小,这也是周口的一个优势。随着春暖花开,房地产市场也将会逐渐好转。

鑫宇置业的余海江则从此轮调控解析道,这一轮调控与2008年调控相比有非常明显的不同之处,购房者日益成熟和理性了,他们的心理预期比上一轮调控明显小得多。另外,此轮调控对市场的影响周期更长,调控力度更大。所以说,现在判断楼市回暖还言之过早,市场与去年相比,确实有这方面的迹象,但不是特别明显。刚需已经扛不住了,陆陆续续开始出手,但这并不是市场的主导。

周口大兴置业的王晓鸿表示,与一二线城市相比,周口的房地产市场存在滞后性。今年上半年,包括郑州在内的一些一二线城市可能确实会出现回暖现象,但周口市场真正回暖还需要一些时间。目前,周口房价下行的可能性不大,全国范围内,钢材、能源等原材料成本逐步上升,在这种情况下,房价是不太可能下降的。周口景园地产的杨文静认为,回暖或不回暖不是由开发商说了算的,而是由市场决定的。不久前,景园·盛世华都开盘取得了不错的销售业绩,这说明市场是有需求的。

河南佳利伟业房地产开发公司策划部经理蔡进有表示,国家的调控政策是为了限制投资性需求,促进刚性需求。周口作为三四线城市,以刚性需求为主,受政策的影响非常有限。目前,一些城市的四大银行对首套房已经松绑,一些刚性需求开始释放,这将有利于市场的回暖。

贴满红标志,楼房售得不错。3月27日,周口国贸开盘,逆市劲销。详见B2版。(李国阁 摄)

企业理应抱团取暖

2011年,周口楼市受大环境的影响,销售态势不很理想。进入2012年,周口城区有30余家楼盘进行市场角逐,开发量大,竞争激烈。在这样的市场环境下,各位业内人士纷纷表示,房地产开发商应该努力提升产品的品质,避免恶性竞争,携手合作共赢,共同培育周口的房地产市场。

肖少华说,作为业内同仁,大家应该保持良性竞争,避免价格竞争。从自身来讲,每个开发商都应该致力于提升项目的品质,打造满足购房者需求、满足市场需求的房源,促进周口房地产市场整体水平的提升。从全局来讲,房地产企业应当树立长远的战略目光,实行差异化竞争,共同携手把整个市场培育起来,这样,每个企业都会获得更加良好的发展空间。

刘刚以周口市南区为例谈道,南区项目密集,汇聚了十余个楼盘,大家应该抱团取暖,在楼盘的竞争上“求异存同”,共同把整个区域营造好。如果大家拼命地进行价格战,实际上对企业支撑非常不利,而且对整个板块以后的营运空间杀伤力也很大。河南盛典的蔺安超认为,房地产市场需要共同造势。周口市南区作为经济开发区,具有非常大的发展潜力,房地产行业也面临很大的机遇。开发商不能各自为政。从长远看,大家联合起来共同营造区域品牌,将有利于协调开发,提升南区的区域价值。整个区域的价值提升自然就会带动每个楼盘价值的上升。

郑州尚邦房地产营销策划的尚善华表示,在目前的市场环境下,房地产企业应该坚持品质营销,好产品自己会说话。随着房地产行业的发展,消费者也日益理性,更青睐于高性价比的品质楼盘。同时,政策的调控将加速房地产企业的洗牌,以“品质”为核心竞争力的楼盘将成为主角。