

地产行情欲暖犹凉 签约认筹大盘受益

我市房企拉开冬季决战大幕

□记者 王永剑

龙年的日历已经薄得张张可数,拾起撕下的那些碎片地产行情日记,总结归纳没有发现或令人惊喜、或令人忧伤、或令人难以忘记的记忆,很平淡,很稳定。比如房价还是波澜不惊,每平方米三千五六的商品房均价让周口大部分市民想买够不着,却又处处看得见,吊足胃口。但也有些浪花在这一年的河流中泛起,荡起圈圈涟漪,给人以印象,给人以期待。比如中国铁建·东来尚城项目、奥兰天和项目,实力地产企业引领周口城区置业走向,还比如天鹏皇朝项目的宜商宜居、锦绣江南的稀缺水岸、观澜国际的品质高端,这些在城区很靓的楼盘主导和决定着未来我市地产有多美的高度。即将进入12月份,随着雪花欲飘,房企暗战已悄然开启。

三季度飘红 四季度泛绿

记者昨日从我市房地产交易管理处获悉的数据显示,七八九3个月,城区商品房交易量无论是环比还是同比,数据都让人很欣慰。7月份的商品房成交量接近4万平方米,八九月份也都在3万平方米左右。与以往相比,上涨很大。10月份城区的商品房交易下跌明显,仅

仅破万。四季度开局不良,所谓的“银十”真的拿不出手。

我市地产行情七八九3个月的数据炙手与三季度的天气一样,这与当时楼盘加大推盘力度有关,促销力度很大,再加上2012年秋季房展会的推波助澜,刚需置业在观望半年后进入市场,拉动了地产行情飘红。进入10月份,无论是商家还是市民,买卖双方处于休整观望期,成交开始逐渐趋于冷清。一方面,由于季节因素或优惠幅度的降低原因,新增供应低迷导致成交不断下滑;另一方面,利率优惠幅度的减少,再加上持续观望情绪,使得购房者下单意愿减弱。现如今,开发商依然处于“以价换量”阶段,慢慢消化库存,安排年底促销回笼资金计划。

即将过去的11月份,市区多家楼盘认筹和开盘。天鹏皇朝项目、新和铭城项目、香榭丽舍项目、择邻名苑项目、奥兰天和项目、嘉和花园项目……楼盘的次第登场,结局有喜有乐。地产圈的朋友告知笔者,12月份开盘的楼盘也不少,观澜国际项目、东来尚城项目……我们期待他们有良好的表现。

以价换量持续 卖房就得割肉

品质大盘一般不会用小伎俩吸引市民的

眼球,只有那些撑不下去的企业或者尾盘促销的项目才会用手机短信、公交横幅宣传所谓的最低价卖点。1980元/平方米、1890/平方米……一路走低的价格背后是圈套和猫腻。地产商家不会赔钱赚吆喝,不到2000元每平方米的售价,对于当前商品房的开发成本来说,仅仅满足建筑成本,甚至这里面没有植树种草和装个白炽灯泡的费用。

前几天看到这篇文章:《三四线城市房地产库存天量,可能有崩盘之虞》,文中述说温州房价腰斩,鄂尔多斯“鬼城”风险,桂林、宜昌、宜兴、烟台、连云港、扬州、惠州等地均属去化压力巨大城市。北海、南通、江阴、中山、洛阳、常州、芜湖等同样榜上有名。易居研究院领导说,近年来,三四线城市房地产发展速度已脱离基本面,过于激进的土地出让速度,积累的库存高压将使这些地区的房地产竞争更加惨烈。基于消化库存,激活市场的考虑,托市政策开始在这些城市首先发起。业内人士也坦言:“相比于一线城市,感觉三四线城市泡沫的风险需要高度关注,并有可能成为房地产企业的绞肉机。”

周口作为三四线城市的一员,同样也面临着库存压力大、商品房空置率高、房价与市民的经济收入比例失调等诸多因素。但是,从笔

者在各个楼盘的调查获悉,诸多楼盘的去化率也都不错,成规模的楼盘得到市民青睐。一些单栋楼、临街楼的高层市场消化起来难度不小。

今年周口地产与往年不同的是,大盘表现抢眼,实力企业成为市场的主导,市民对于容积率低、舒适度高、绿化环境好的楼盘高度关注。比如开盘热销的天鹏皇朝项目、奥兰天和项目,还有认筹多的东来尚城项目、锦绣江南项目、观澜国际项目等。一些小盘因为开发商资金周转遇到困难或者销售压力等原因,推出部分力度加大的促销房源。在城区市场上,确实出现了房价松动的迹象,目前有不少项目目惊“超底价”。市民在与销售人员沟通时也会发现,商家的让利心理很强烈。周口房价不像一线城市那样大起大落。但从2012年整体来看,周口楼市降价不太明显,各开发商没有正式对外公布降价,只是打折促销手段层出不穷。市民面对如此大的优惠力度可能会心动,但面对高房价还是选择观望的较多,不过遇到心仪的房源,且价格合理,部分市民也会出手。

进入年底,商家优惠会多多,真正“捂盘过冬”的都是些大企业。因此,市民买房,不妨关注。

奥兰天和家园开盘当天售房 172 套

“奥兰现象”震惊周口楼市

为品质喝彩

□李国阁



□记者 李国阁

本报讯 2012年,周口楼市疲软吗?周口购房客户在徘徊观望吗?11月24日,随着周口奥兰天和家园的成功开盘,这些问题有了答案:周口楼市不能说疲软,周口的购房客户买房不徘徊观望,相反则是果断出手,关键是看遇见什么样的楼盘品质和建筑产品。该项目开盘当天共推出298套房源,一天销售172套,销售率达到57.7%,这在房地产市场不算景气的当下实属难得。

位于周口市公务员小区A区西侧的奥兰天和家园项目从今年6月份开工建设,在建的十几栋住宅楼工程进度迅速,一天一个样,目前多层建筑已经封顶,小高层的主体工程,有的过半,有的接近尾声。该项目快速的工程进度和让人心动的超宽楼间距,引起了市民的广泛关注,并激发起购房置业者的极大兴趣。10月27日,奥兰天和家园

进行VIP客户认筹活动,当天许多客户为排到一个理想的VIP号而彻夜排队,活动4小时内共排号274个,集中排号结束后以日排号十多个递增,截至开盘前共排号446个。这种踊跃排号的情况在目前的周口房地产市场是不多见的,让同行惊叹,媒体和房地产业内人士称之为“奥兰现象”。

奥兰天和家园什么时候开盘,能否在此买到一套理想的房子,是已排过号的客户最关心的问题。“奥兰”开盘能否成功,这匹市场“黑马”到底用什么魔法赢得了客户的信任,周口众多房地产项目对奥兰天和家园的开盘重视有加,普遍关注。

11月24日上午,奥兰天和家园在周口市委党校喜庆开盘。北风劲吹,气温骤降,可是到8时30分,一楼礼堂几百个座位已座无虚席,大家欣赏着节目,谈论着项目,心情高兴而紧张。“开盘能来这么多客户,真是

不容易,周口没有几家楼盘能做到。”周口南区一家楼盘的销售经理感叹。9时,开盘活动开始,选房在礼堂3楼会议室进行,喊号、确定房源、交款、签协议,客户进去时怀揣着期盼,出来时则面露喜悦,选房在紧张有序地进行。直到当天傍晚开盘活动结束,所推的298套房源共成交172套。

据了解,奥兰天和家园这次开盘共推出9栋住宅楼,其中6层电梯房2栋,7层电梯房3栋,小高层4栋,多层电梯房的均价接近4300元,小高层的均价接近3600元,多层大面积户型房源和小高层每单元东西两侧的户型房源基本售罄。“这次开盘销售情况在我们的预计之中,由于房源有限而排号的客户多,所以部分客户没有如愿。”奥兰天和家园项目营销经理陈凤广对没能选到理想房源的客户表示遗憾,并表示公司将加大开发力度,尽快推出更优秀的建筑产品以满足广大客户的需求。

为买房,客户彻夜排队;为选一套理想房源,客户不惜冒着寒风等待一天……11月24日,周口奥兰天和家园喜庆开盘,在同行无数双眼睛的关注下,一天成功售房172套,河南高速房地产开发有限公司再一次把媒体和业界称道的“奥兰现象”展示,“奥兰现象”再一次折服客户,再一次让周口房地产同仁侧目。

说奥兰天和家园是周口2012年房地产业的“黑马”,名副其实。其入市没有像其他项目那样户外广告大牌、手机短信、广告派单及主流媒体“狂轰滥炸”,而是根据营销节点在主流媒体上做一定的宣传,就收到了理想的效果:排号446个,一天售房172套,并且形象颇佳,口碑良好。奥兰天和家园成功的诀窍在哪,吸引客户的磁石在哪,记者经过调查和推敲,其成功的法宝还是老生常谈的两个字:品质。

奥兰天和家园项目正在施工建设,部分住宅楼的主体刚刚封顶,当然还没有进行景观建设,如果现在就就它品质多好,显然为时尚早,这样对其他楼盘也不公平。可是奥兰天和家园有三点已能让

市民感受其品质,也就是说该楼盘具备了打造高品质的基础和条件,为做好品质留有足够的空间和保证。这三点是超宽楼间距、周口市场绝无仅有的6层电梯房及精益求精的户型设计,它们是社区高品质的保证,是业主居住品质提高的保证。

品质是形象,品质树口碑,品质赢市场,品质赢客户,品质是房地产企业制胜的法宝。可是一旦品质与利润展开博弈,个别开发商总是自觉或不自觉地把天平的砝码往利润一边倾斜:提高容积率,增加建筑密度,甚至改变规划,把楼建得高一些,归根结底是想在“有限的地块里多打粮食”,也就是多得到一些可销售的建筑面积。试想,一个小区高楼密不透风,采光受影响,缺少景观绿化,停车位难保证……说这样的小区品质如何如何,那只能是糊弄客户。

话又说回来,好的品质一定能推动利润的产生。奥兰天和家园不错的品质树立了好的口碑,成功开盘,顺利销售,开发周期无形中大大缩短,降低了运营成本,利莫大焉!



奥兰天和家园开盘演出现场