



# 调控未松懈 房价下行渐成业界共识

市场预期趋谨慎

在调控政策持续收紧的情况下,近期,各地房地产市场促销日益增多,促销楼盘的频现是否预示降价潮的来临?在本年度最后一个热销季却寒意渐浓的房地产市场引发人们的高度关注。

为了解近期各地市场情况及“十一”假期楼市的表现,中原集团研究中心对该机构所在的 30 个城市近期市场情况及“十一”假期楼市的表现进行了电话及问卷调查。调研结果反映出,这 30 个城市均出现了不同程度的促销,且促销方式较“五一”更为丰富,促销力度更为明显,促销楼盘更为广泛。

## 促销新动向

从促销方式来看,各类促销方式不差上下。其中,以福州、南京、北京、郑州为代表的 8 个城市以“尾盘促销及特价房源”为主要促销手段,这些城市采取上述促销方式的楼盘超过八成。另有 9 个城市以“直接打折降价”为主要促销手段,如重庆、武汉以“直接降价”方式促销的楼盘超过七成。除此之外,也有部分城市采取了花样更多的促销方式。

从促销力度上来看,近期各地楼市促销幅度较“五一”有所增加。据调研结果显示,60%的城市可感知的楼市促销幅度为 5%~10%或以上,而在今年“五一”,这一幅度仅在 0~5%之间。促销幅度较大的城市以杭州、上海、成都、北京、重庆为代表,长达数月的成交低迷已使得这些城市新房成交价格出现较为明显的松动。

从促销范围来看,有不断扩大之势,但新增供应的位置一定程度上决定了其促销楼盘的分布。30 个城市中有近七成的城市新房促销主要集中于城市外围,但也有三成的城市中心城区(或主城区)亦开始出现促销。而这些城市多为房地产市场发展相对滞后的二线城市,如成都、东莞、郑州、昆明等。

## 市场预期趋于谨慎

调研结果显示,持续的调控政策对房地产市场的作用力日趋明显,当下“限购”仍是影响各地楼市的主要因素。在这 30 个城市中,对于“限购”执行较严的城市有 21 个,而在局部“限购”或没有“限购”的城市,“限贷”则为影响市场的主因,如沈阳、大连、长沙、昆明等 8 个城市。

目前大部分城市的购房者对市场持观望态度,仅有济南、石家庄、成都、长沙的结果显示“准备入市”的购房者超过 50%。而“五一”前后,有近四成的城市中购房者“准备入市”比例超过 50%。随着调控的深入,市场预期已趋于谨慎,对于第四季度的房价走势,大部分城市看跌。30 个城市中,有 22 个城市的被访者认为当地房价会下跌。其中大部分城市认为跌幅在 10%以内,而北京、深圳等 5 个城市的被访者认为跌幅会超过 10%。

## 房价下行渐成共识

房价下行已形成趋势,这在房地产业界也渐成共识。业内人士认为,在抑制通胀成为经济发展的首要矛盾时,维持从紧的货币政策已没有悬念,这意味着依靠过度宽松的货币政策进行楼市扩张的时代已不再。尽管有开发商自恃 2009 年销售三万多亿,2010 年五万多亿,售房款还在慢慢回笼,资金链还不错,面对秋寒开发商还穿着棉衣,死不了。但实际上,在房企普遍负债增加、供应量增大、购买力不足的局面下,已经有不少开发商预感到最寒冷的冬天即将来临,包括一些上市公司开始盘算调整销售策略,以回笼资金抵御寒冷。

与此同时,中央坚定不移推进保障性住房建设的举动,已使今年 1~9 月全国城镇保障性安居工程开工率达 98%,且全国绝大部分省市都已经接近完成目标,今年全国保障房的建设任务完成已成定局。1000 万套保障房建设,按照平均每套 80 平方米计算,总建设面积接近 8 亿平方米。在随后几年的继续大规模建设后,保障房建设总量将超过市场总量的 20%。在保障房逐渐进入供应环节后,预计市场将逐渐转入“市场+保障”的双轨制,房地产市场结构性的变化有利于抑制房价上涨过快、部分区域房价泡沫。

业内人士认为,房价下行已形成趋势,但目前楼市仍表现为量跌价滞,处于深度僵持阶段,在房地产商资金链尚未出现断裂的情况下,房价的全面性下调关键取决于调控政策的持续。本轮调控如果能够持续到明年,预计明确的拐点很可能出现在明年 3 月左右。

(见习记者 林长凯整理)

## 房价高企存在弹性空间

# 购房砍价六大绝招

在房价高企的当下,实际也存在着较大的弹性空间。其实,开发商即使部分让利也是能够充分保障盈利的。出于营销策略的考虑,开发商往往是逐步推高楼盘的售价,令购房者不能不考虑尽早出手。但当前整体市场环境并未好转,开发商要回笼资金就必须尽快消化库存,在实际售价上往往会作出让步。只要购房者运用合适的杀价办法,完全可以省掉少则数千元、多则数万元的房款。以下记者归纳整理出六条砍价购房省钱技巧,相信会对购房者在当前形势下的置业带来一些帮助。

### 1. 开盘前提前认购

几乎所有楼盘在开盘前都要经过一个储客的过程,这个过程中有许多拿到最低折扣的机会。通常来讲,此时开发商虽然还没有最终确定售价,但由于对市场“心里没底”,会为前期登记的买家提供一定幅度的折扣,通常的广告语是“现 VIP 登记开盘可享额外××折”。

目前大多数楼盘都会为前期登记者提供 2~5 个点的优惠,结合其它优惠措施,前期登记者甚至可能会得到比公开发售价格低 10%以上的优惠。并且这种方式的另外一个好处就是:越早登记,越有可能选到心仪的户型和楼层。

### 2. 参加各种名义的团购

“团购”在近年来风靡一时,不仅一些开发商乐于通过“二手联动”开展团购专场,而各大机关单位、银行、俱乐部更是成为各大开发商追捧的优质团购资源。而一些房地产网站也组织购房者集体看房,并为买家争取到一定额度的购房折扣。

在一些中小规模的楼盘或者地段较偏远的楼盘,开盘时常会组织团购活动或各种名义的“VIP 专场”。购房者可事先向销售人员了解目标楼盘是否会组织团购,参加团购可以拿到一个平时意想不到的额外折扣。另外,即便买家不是团购专场所号称的“目标客户”也没关系,毕竟没有开发商认死理跟钱过不去。

### 3. 买尾货、特价房

细心的买家发现,不少楼盘都会阶段性地推出某些优惠单,例如清尾货时的优惠等,有时候以一口价的形式出现,颇为实惠。

一直以来,尾房给人的直观感觉就是“被人挑到最后剩下的”,而事实却并非如此。专家认为,当商品住宅的销售量达到 80%以后,开发商已经获利,因此一般就进入项目的清盘销售阶段,此时的尾房往往比较实惠。

尾房产生的原因是多方面的:有的确实客观存在诸如朝向差、楼层次、景观不理想、户型不合理等问题;而开发商留作自用、日后出租、甚至是开发商作为保留精品的典藏户型的尾房也不在少数。另外,大客户有意要购买而暂时保留或暂时未打算卖出去的、前期被人买走后又提出退买等情况也导致了尾房的出现。

尾房中淘宝适合对某一楼盘情有独钟的买家,而想如愿以偿就得多与销售人员进行联系,随时留意促销信息。

### 4. 找旧业主介绍

买楼砍价打折找老业主介绍,也是一条可行之道。目前许多楼盘卖楼,都有推出老业主介绍额外折扣、并免买家和介绍人一定年限物业管理费、赠送其他形式大礼包等优惠。尽管节省的绝对数额对于总价来说并不算多,但对于买家和介绍人而言,这都是实实在在的好处,并且也是老业主乐于接受的。购房者可以向发展商详细咨询老业主买楼可能获得的详尽优惠,并争取将折扣和优惠全部拿到手。

### 5. 找开发商商谈额外折扣

人脉关系的折扣也是买楼常用到的另一种砍价方法。例如认识楼盘开发商内部人士,通常可以通过其获得额外的优惠。不少销售员手中的折扣点数,甚至比某些策划的中层还高。在某些楼盘,这些优惠和折扣未必全部公布出来,因此你应该主动地向销售人员索取。

像项目经理、销售经理等较为高级的管理人员手上,往往握有更大的优惠审批权。当然,向销售人员要折扣,买家一定要表现出适当的购买热情,既要表现出对楼盘的钟爱,又要有对价格等因素犹豫不决的样子。此外,为了吸引公务员、教师、大型企业员工等职业相对稳定的人群来置业,有些楼盘对这类型的买家有额外的折扣,如果身份符合都可以去争取。如果你是几个人一起买楼,那么和销售人员进行“砍价”获得更多折扣的可能性就更大。

### 6. 一次性付款

买房选择一次性付款时,折扣空间一般控制在存贷款利率差内。一般来说可以从销售方那里得到 2%~5%左右的房价款优惠。对于现金十分充裕的购房者来说,一次性付款对于其并无太大影响。而一般购房者选择此种付款方式,由于数额较大,筹措起来可能会有所困难。如果从银行提取则会损失利息。由于分期付款的利息是付款期延期越长,利率越高,因此房款额加在一起会高于一次性付款金额。然而,若综合考虑通货膨胀和个人收入增长等方面,分期付款对一般购房者来讲还是更加合算一些。

(见习记者 林长凯整理)

