

楼市,你好有喜感

本报记者 高宇

红灯笼、中国结、大福字,走进各大楼盘的售楼处,满眼的红色让人感受到了春节的喜庆,虽然离过年还有20天的时间,但是开发商的精心装饰让顾客体会到了十足的年味,为楼盘加分不少。随着楼市新政及央行降息政策的进一步落地,市民嗅到了买房的最佳时机,相比2014上半年的萧条,此时的楼市春意盎然。

“政策早落地就好了”,一句玩笑话道出了众多置业人的心声,虽有遗憾,但内心还是幸福的,压抑的心情在年尾得到释放。数据显示2014年11月我市累计签约各类商品房2796套,签约总量比9月多出544套,比10月多出53套,刷新“金九”和“银十”旺季签约数据,政策落地首月就创出2014年最高。

对于2015年楼市市场,众说纷纭,多位业

内人士都认为,楼市成交量将企稳回升,至于房价的涨跌,要看所在城市的库存以及供需关系的变化,楼市总体将呈现止跌反弹的复苏态势。具体来看,在成交量方面,2014年部分购房需求还没有完全释放,2015年将继续积极释放;在成交价格方面,随着流动性增加,总体上会呈现一个价格温和上涨的态势。尤其对于一线城市而言,2014年就实现了房价的止

跌,2015年房价预计保持平稳甚至有所反弹。

据了解,目前不少房企正在讨论制定今年的销售目标。尽管业界普遍认为房地产行业高速增长的时代已经结束,行业进入“白银时代”,但大型房企的销售目标仍然在继续上调。

去库存开启新年楼市主旋律 政策有望持续宽松

本报记者 侯晓芸

国家统计局1月20日公布的数据显示,全国待售商品房约有6百万套,无论从政府层面还是市场现实的格局方面,消化库存仍将是2015年楼市的主旋律;而政府退出、还权于市场将是2015年政策面的基调。



张灯结彩的售楼处内,吸引了众多市民参加活动。

去库存是今年楼市主基调

在过去的2014年,楼市始终承受库存“高压”,“去库存”成为了楼市的重要命题之一。虽然去年年底成交“翘尾”,但进入2015年,东营楼市的新建商品住宅库存量却依旧维持在高位。业内人士预计,2015年楼市将延续2014年下半年以来平稳回暖态势,在高库存压力下房价整体不会出现大波动,但市场分化将进一步加剧。

楼市逐步回归市场,竞争将日趋充分,不同城市、不同板块的区位,成长性差异将更多体现在购房者考量之中。可以预见,楼市成交冷热不均的分化状态将是2015年乃至今后一段时间内市场常态。

“2014年取消限购以来全国楼市没有大起大落,整体保持平稳,且进一步分化,这就是市场作用的体现,市场分化加快是我国楼市逐步步入成熟期的标志。”业内人士如是说。“去库存”在2015年依然是楼市“主旋律”。从全国来看,此前过快过热发展导致多地楼市库存基数普遍过大,而地方推地、卖地依旧,新忧旧患双管齐下,高库存已成楼市面临的突出压力。

政府退出、还权于市场 将是2015年政策面的基调

在2014年取消限购的基础上,减税、购房补贴、公积金新政等政策相继出台,一系列的利好政策助力楼市回暖。2015年政策面不会出现特别大的调整,将继续呈现宽松化、平稳化格局,以进一步推动楼市持续稳定健康发展。

楼市逐步回归市场,竞争将日趋充分,不同城市、不同板块的区位,成长性差异将更多体现在购房者考量之中。可以预见,楼市成交冷热不均的分化状态将是2015年乃至今后一段时间内市场常态。

在政策面总体预期宽松、“去行政化”趋势明确的同时,地方性的楼市“微刺激”在2015年也将继续出现。诸如购房补贴、贷款贴息、公积金额度提升、异地互认等区域性楼市优惠政策会密集出台。但是有专家指出,地方性政策不会对趋向宽松平稳的政策面构成冲击,也不会对楼市走向带来明显的影响。

房企优胜劣汰将成常态

得益于市场回暖,房企状况有所好转,2015年业内“大吃小”或者强强联手将会更加普遍。有专家表示,随着房地产业发展渐趋成熟、健康,其行业平均利润率将进一步下滑,趋向社会平均利润率。

尽管中国社科院近日发布的房地产绿皮书预测“房地产市场的持续调整将在未来让一半以上的开发商转行或是在市场消失”并无明确依据,但房企承压求变将是今年的突出特征。2015年,众多中小房企“危”大于“机”,因为行业利润率在持续下滑,部分企业要亏损、出局,加之转型的不确定性很高,一些房企面临失败可能性。

在“去行政化”和“趋市场化”特征日趋明确的楼市新常态下,面对高库存压力,那些在市场竞争中留下来的优质房企,将更注重提升服务品质,强练“内功”。对于多元化扩张之路,房企还要依托自身优势,围绕产业链横向共生或纵向延伸转型,才更容易取得成功。

开发商年末最后冲刺 春节将近,暖场活动助楼市

本报记者 巩雨晨

2014年楼市可以说是过山车的一年,跌宕起伏。春节临近,面对巨大压力,各开发商使出浑身解数,推出各种各样的个性暖场活动,做好最后的冲刺。

春节前,楼市进入休眠期

2014年虽然推出很多利好政策,也曾一度带热楼市,使签约量回升,但随着春节的临近,楼市开始进入休眠期。据数据显示,我市上周4天仅签约7套商品房,并且都是住宅,签约量大幅缩减。开发商推盘意愿也明显减弱,近期鲜少项目透露推房计划,预计多数项目将在2015年春节后适时推出新房。

“新开房源难以在短时间内去化完,也难以再次推出新房源”。业内人士李先生表示,经过2014年的短暂萧条之后,本地楼市的楼盘存量越来越高,使得开发商的营销策略以“去库存”为主,2月份本身就只有28天,春节假期就有7天,如果算上很多人提前回家,还有很多人推迟回来。因此很少有项目会在这期间开盘,不少楼盘将会进入休眠期。

蓄人气,暖场活动来增温

在这样一个信息化社会,不仅仅是房地产,任何一种产品都需要人气的铺垫,而活动就是提升人气的最佳选择,通过活动实现营销也越来越成为商家常用的策略营销。

我市各大项目暖场活动也都年味十足。西苑丽景为了答谢客户,举办了所有小家电均为0元起拍的活动,客户们非常热情的参加。恒大黄河生态城特于羊年新春来临前夕在营销中心内举行盛大的风俗秀活动,让新客户老业主们近距离体验一下剪窗花、写春联的乐趣。开发商各显其能,举办各种各样年味的暖场活动,不仅使业主们娱乐其中,也为自己的项目带来了人气,为来年的去库存打下基础、积攒人气,在年末做最后的冲刺。