

又是一年返乡置业季

本报记者 董成成

“一线城市挣钱,二线城市置业”,已不再是个新鲜话题。近年来,每当岁末将至,返乡置业大军就开始频繁出现于二、三线城市之间。房企们更是早早备战,抛出各种优惠、促销,力求争得更多眼球。

一线城市房价总是遥不可及,给生活其中的异乡客带来了巨大压力,回家的诱惑逐渐增大。相比于大城市,家乡堵

车时间减、买房成本减、结婚成本减、看父母次数倍增……幸福感也会因此倍增。

与其他大城市的繁华、忙碌相比,东营更显亲切随和,这也是让每个东营游子念念不忘的。“外面的世界很精彩”,当初离开东营无非是想要创造一个美好的未来;“外面的世界很无奈”,高企的房价、快

节奏的生活,游子们追逐幸福的脚步越来越沉重。何不趁此时,在家人居住的地方,在这个宜居之城买一套房,为父母,更是为自己。

为满足归家游子的购房需求,开发商纷纷推出各种促销手段,以期在农历新年前再创佳绩。恒大黄河生态城特推出返乡置业“礼上礼”:即日起,100-130㎡

精装三室抄底首付6万起;170-298㎡现房大宅最低首付8万起,超低起价5400元/㎡起3套特价好房限时抢!

在2015返乡置业季,给家乡的老父母更好的居住环境,以慰多年含辛茹苦的养育之恩;选择一套潜力无限的房子投资,给未来一个期望;当然,也要给多年居无定所的自己安个家。

吸引返乡客群 房企蛮拼的

本报记者 高宇



回到家乡买房的人们。

“返乡置业”承载“候鸟”梦想 羊年置业需注意

本报记者 侯晓芸

农历新年马上就要到来,在外面工作的年轻人,大多会选择回家过年,除了享受极为难得的休闲时光和与亲人团聚之外,更重要的是趁着年底处理一些在家里的事情,返乡置业成了大多数人首要考虑的事情之一。

“返乡置业”渐成气候

返乡置业,究其原因,除了难以割舍的乡情、为父母改善居住条件、家乡经济迅速发展以及巨大的升值潜力等主动因素外,还有,一二线城市房价高涨等被动原因。

多少人的梦想需要历经“面包”的考验,寄托于北上广这样的一线城市,却发现定居一线城市遥不可及。在外打工的东营小伙告诉记者:“生活成本越来越高,可自己赚的钱却没有多大的变化。如果家乡的房子便宜些,回家置业也是一个可行的办法。”选择回家购房置业是一个很现实的选择,也是大多数人都正在做的选择,不仅减轻了自己的生活压力,还让自己拥有了一个避风的港湾。

回家探亲的张先生这段时间也在看房。看了房,张先生才发现,家乡的房价这两年也涨了不少,不过相对于大城市,还是便宜。而且,去年国家对房地产出台那么多调控政策,好像对东营市没啥太大影响。在亲友聚会的饭桌上,张先生发现,老家人的话题也离不开房子:哪儿哪儿的房子排队抢;谁谁又买房子了……张先生也绷不住了。

返乡置业需注意,羊年不做异乡客

首先要结合自己情况来判断自己适合在哪里生存。如果打算暂时在一线城市漂着,觉得自己没有足够的实力,也没有足够的愿望在一线城市立足发展,成家立业,只是想赚了钱之后就打算回家发展,可以选择在家乡购房置业。如果铁了心要在一线城市立足,那就找准重心,承受住各种压力,努力奋斗。

再者要根据当地的房价发展势头来做出一个合理的规划,不要冲动盲目的购房。在这一轮全国性的房产泡沫化运动当中,即使是二三线城市,房价也出现了不同程度的飙升,有些小城市的房价居然每平米破万了。如果没有对应的经济实力作为支撑,房价泡沫化程度过高,年轻人在当地置业的时候就应该更谨慎一点。对于东营这个特殊的城市来说,选择在这里购房置业是个不错的选择,毕竟生活压力没那么大,而且东营地广人稀,现在购房正当时。

最后就是置业的时候还要考虑一个收益问题,一般来说也就是租赁形势和租金水平。考虑到外出务工人员买房之后,还有一段比较长的时间在外面的城市工作,这个时候如果任由房子空着,则是一种损失。因此在置业之前,就应该花时间去跑跑看看,当地的租赁需求怎么样,租金水平怎么样,这样有利于更好的从投资角度去判断购房置业的价值。

年底回家,正好去看看房、选选房,如果有合适的心仪房产,并且也符合自己的需求和规划,则不妨买下来,这也是给自己的未来安一个家,让自己不再做一个异乡客。

应对淡季 房企狠打翻身仗

近期,由于楼市大环境依然不太明朗,市场走势仍旧以低迷为主,为了迅速消化累计库存,尽快缓解房企资金压力,东营多家楼盘多措并举,推出诸多优惠政策,尤其针对返乡置业群体,东营多个房企备下丰盛大餐。

作为楼市传统淡季,相比三月、四月的“金三银四”,以及九月、十月的“金九银十”,每年开年的一月、二月往往是楼市之中比较冷清的月份。由于天气寒冷等原因,多家楼盘的上客量和成交量大多不尽如人意。而今年东营多家楼盘为了应对淡季,推出的一系列措施和优惠,对打好开年翻身仗起到了一定的帮助作用。据记者了解,当前楼市中的促销优惠虽是与日俱增,花样也是出奇出新,然而万变不离其宗,主打返乡置业牌的房企还是占据大多数,并且常规优惠比往年同期较大,推出的新让利力度也是一家比一家高。

今冬返乡置业潮升温

返乡置业是近期楼市的热点话题,进入腊月后,在外的游子开始陆续返乡。按照往年的惯例,每年春节前后都会有一个销售的小高潮,购买的主力就是一些大学生和返乡的务工人员。

“对于返乡客群来说,现在是买房的好时机,可选择的楼盘也多。”某楼盘置业顾问说,目前东营楼市各个区域在售项目很多,如宝龙城市广场、东营万达广场、魅力熙郡、格林锦城、海纳城、东辰清风港、万达高尔夫等等楼盘。

针对返乡人员来去匆匆的特点,同时为了让务工人员方便快捷地挑房,部分楼盘推出了贴心的服务,提供专车上门接送看房,送办购房手续等。只要有看房的意愿,开发商将给你提供一条龙的服务,让你在最短的时间内了解全部楼盘信息

今年过年比往年迟,返乡置业的节点也往

“如果促销花样都是千篇一律,没有一点新意的话,相信返乡置业人群也不可能重点关注,更谈不上有购买的可能,所以开发商只能不断出新,用一些新创意和新点子吸引返乡置业人群,以便尽快成交。”有置业顾问称。某销售经理也认为,当前房企主打的返乡置业牌常打常新,并且各家侧重点都不一样,主要与产品定位等因素有关。1月和2月作为一年的开局之月,其重要性不言而喻,所以开发商也期望能够博得一个好兆头,用良好的业绩带动士气,在接下来的月份中出奇制胜,取得更好的销量。

后推了,但开发商却早有准备,不论是优惠政策、宣传造势还是营销策略都已经提前制定好。不论是打出优惠措施,还是宣传造势,最终目的就是要拉动销售。而如何抓住这一庞大客群,吸引他们的眼球,开发商也是想了办法。

近期,针对返乡客群,开发商的营销策略发挥到极致。销售人员深入人流量大的地方,如火车站、汽车站以及公交站。第一时间将楼盘介绍以及优惠信息传达给返乡群体。同时,开发商积极发挥全民营销的营销手段。老业主介绍新业主,即可获赠价格不等的购物卡,免除两年物业费优惠等也是层出不穷。“通过全员营销已经让销售的深度从售楼部深入到各个角落,哪里有人,哪里就有销售人员。”这样的营销手段让销售不再局限于售楼部,方式更加灵活,更能最大限度地挖掘潜在客户。”某开发商如是说。

全力去库存 刚需族快出手

“2014年楼市行情不甚景气,多数开发商都未完成年度任务。2015年的主旋律依旧是去库存。但也有个别开发商将推出新房源新户型。”某楼盘销售经理认为,“实际上,众多购房者也意识到现在才是最佳购房时机。开发商去库存回笼资金必定会推出各种优惠活动,不少开发商在价格上做花样。与去年相比,今年年底项目上客量增多,对2015年新推是个利好。”

有业内人士分析,东营楼市整体库存偏大,加上保障房的供应,房产销售压力也越来越大。

但是消费者以刚需为主,改需为辅,投资客户基本退市。而刚需和改需的置业观基本趋同,对房子的需求已经超越了本身的居住属性,而更加看重房子所引申的个人的生活观、价值观以及身份认同感。

在以往高房价的现实下,房价是考虑之重,购房者很少能买到自己真正喜欢的房子,房价第一、房源第二成为买房的固定思路,对于当下极佳的买房形势,不少专家呼吁,一定要抓住这紧要关头,购置一套属于自己的小窝。