

黄金楼市

B01~B03



市场频现特价房 真降还是噱头?

现象:岛城频现特价房 优惠力度五六万元不等

□半岛全媒体记者 江海峰

价格无疑是吸引购房者入市的重要因素之一。对于大部分购房者来说,自己理想中的房源,开发商卖得越便宜越好。最近,岛城楼市频频出现特价房、一口价房源,大都集中在城阳区、李沧区等区域,有的房源甚至打出10多万元的优惠力度。对此有人认为,经过一系列楼市调控政策后,岛城楼盘降价的豁口被划开了。那么,事实是否真的如此?这些楼市特价房是真的降价便宜了,还是只是开发商的一种营销手段?下面请看记者的调查。

自从今年3月份起,岛城接连出台了多次楼市调控政策,楼市逐渐降温,并回归理性。据锐理新媒体统计,上周(8月21日~8月27日),青岛楼市继续保持平稳状态,新建商品住宅成交2859套,环比上涨1.05%;成交面积为32.85万平方米,环比微涨;成交均价为10886元/平方米。

近日,市民胡女士接到不少楼盘打来的推销电话,大都是宣传特价房

源。记者采访中了解到,胡女士所说的房源电话,一个是万科桃花源,项目推出7套100万元以内的房源,均价11000元/平方米,项目的整体均价目前在13500元/平方米左右;其次是银盛泰书香嘉苑项目,推出了10套特价房源,首付只有28万~30万元;还有青特小镇,推出了两套一口价房源,其中一套原价122万元,现在特惠至112万元,另外一套原价131万元,特惠至

120万元。胡女士表示,她决定这几天去售楼处转转。

如胡女士所言,近期的岛城楼市,确实出现了不少特价房和一口价房源,产品类型涵盖住宅、公寓和商铺。位于市北区的青岛科技城项目,推出三套一口价公寓,面积在39平方米以内,一口价均为48万元,优惠力度在五六万元左右;世茂冰房节打出“3城7盘8月份8折起”的招牌,招揽客户……

调查:享受低价要“全款” 房源相对较差

在梳理相关信息时,记者发现,近期岛城接连推出的特价房和一口价房源,大都集中在城阳区、李沧区和市北区等地段。其中,尤以城阳区楼盘居多,包括银盛泰书香嘉苑、天泰阳光里、鑫江玫瑰园、青特小镇等,而主城区的楼盘也不少,如信达蓝庭府邸、青岛科技城、伟东湖山美地书香郡、海逸天成等。

然而,真实的特价房和一口价房源真的这么“美丽”吗?

记者在调查中了解到,不少楼盘打出的这些特惠房源,是有“条件”的。如位于城阳中心城区的天泰阳光里项目,由于靠近地铁1号线,因此其近期打出的9400元/平方米的均价,十分吸引购房者的注意。然而,记者在咨询相关工作人员后得知,要享受这个特惠价,购房者得“全款”购买才行。而为了表示诚意,售楼处还会赠送一个车位,车位的价格大概在七八万元左右。

据一位业内人士透露,一般来说,特价房源大都是项目中位置、楼层和户型相对差一些的房源。如位于城阳区的某楼盘,8月份推出的两套特价房源,均是位于2层的产品。“一般来说,高层产品中,4层以下的见光效果相对差一些,原本的价格就比较低。”该名业内人士透露。他同时表示,还有一些楼盘将平时不太好卖的一些沿街房源做成特价房一次性出售,以低价吸引购房者的注意。

购房者:特价房源难“秒到” 抓紧“上车”是王道

这些低价房源的推出,使得不少购房者开始“蠢蠢欲动”。然而,吕先生在经过一番实地调查后,却“败兴而归”。“前段时间,城阳区一个项目打出广告说,开盘当天将推出几套特价房源,能在原来总价的基础上便宜六七万元。我当时兴致勃勃想去抢这两套房源,因为我的认

筹号比较靠前。然而,真正开盘时,现场好几百人都盯着这两套房子,一会就被人“秒”走了,我连怎么操作的都不知道,只听售楼处说,特价房源没了。”

当然,这期间也不乏有购房者从中捡了“便宜”。市民郝女士就表示,自己近日在某楼盘成功抢到了一套特价房源。“当时位

于市北区的这家楼盘给我打电话,说高层现房在售,而且还有不少特价房,我就第一时间赶过去了。最后选了一套7楼的84平方米的套二居,总价比原来优惠7万多元。”郝女士表示,在楼市调控之前,这种优惠力度她是连想也不敢想的。“现在在优惠就赶紧‘上车’,我不想让自己后悔。”

业内:造势“金九银十” 推特价房是常见营销

岛城著名楼市分析专家张百忍分析称,由于近期接连出现的各处楼市及信贷调控政策,不少购房者出现了观望情绪。为了刺激购房者的需求,为即将到来的“金九银十”造势,不少开发商会将部分特价房源统一整合进行出售。“对于开发商来说,拿出两三套房源,每套便宜一到两个点,也就几万元,但借此却可以吸引几十组客户到售楼处,对他们来说,是

件好事。”张百忍同时表示,一般来说,不少购房者虽然是冲着特价房源来的,但说不定根据自己的需求,最终定了更高价位的房源。

另一位岛城著名楼市分析专家张斌则表示:“其实特价房在房地产行业,属于比较常见的营销策略。在楼市情况较好时,并不多见。”他透露,有些开发商只是将这些特价房源

作为“噱头”,蓄客时拿出少数几套特价房或超低价房打广告,借以吸引购房者,但等到开盘时,均价往往要高出不止。

张斌同时表示,在实际购房的过程中,购房者往往会对手型、面积、楼层等有着个性化需求,开发商提供的特价房,往往难以满足购房者的条件。因此,对于特价房,购房者还需理性对待。



▲扫码关注半岛房产微信公众号,有趣、有料、实用。



▲扫描群主二维码,加入半岛购房俱乐部。