

热闹的双十一 冷静的买房人

市场 多数房企参与“双十一”，花样多力度大

□半岛全媒体记者 江海峰

近几年，快消行业的“双十一”也逐渐走进地产行业。以往地产界对于这一热点并不热情，但近年来“金九银十”的失色，使得房企在冲刺全年任务时，不得不开始以“双十一”为噱头，开直播、搞促销、送车位、分期首付等……今年亦不例外。

据调查，青岛不少房企及楼盘借助“双十一”做了各种活动，张村河及世园片区的一些楼盘趁势揽客，收效颇佳。但多数购房者却对这些活动并不感兴趣，他们认为，买房最重要的还是地段、配套等实打实的內容，价格只是参照。

进入11月，岛城预计仅有十几个楼盘推新品。作为冲刺全年任务的重要月份，11月被大部分房企寄予厚望。因此，不少房企玩起了楼市“双十一”。

今年“双十一”期间，多家房企或联动各地楼盘、或联手电商平台，推出卖房促销优惠活动，有开发商的线上购房补贴达上百万元。此外，贝壳、天猫好房、58同城和安居客等专业购房平台，也纷纷针对双11推出各类促销活动。

有业内人士表示，很多项目在今年上半年都给出了价格和其他方面的折扣优惠，所以到了“双十一”类似的优惠力度反而显得“平平”，这也和客户相对少、蓄客相对少有关。

相形之下，青岛今年“双十一”期间，各大房企给出的优惠，几乎达到了近两年最大力度，海信、龙湖、和达、华润、金茂、君一控股、保利、万科、北岸、

卓越、昆仑置业等均推出多盘联动，不少项目甚至直接放底价。

比如和达位于西海岸的和达瑯山、和达云顶、和达和园、和达云辰等四盘联动，推出“双十一”成交立减11万、1100元定房等活动，李沧世园板块的和达和山则推出专属5套特惠房源、推荐成交1%奖励等刺激措施。

海信全市所有楼盘联动：崂山七盘指定房源最高优惠111111元，指定车位最高额外优惠11111元等。张村河南岸的新盘则推出出双人团购额外享9.95折优惠。西海岸则是六盘联动，推出限量特惠房源，额外9.9折优惠，秒杀车位券最高享11111元。

龙湖旗下的龙湖光年成交送物业费 and 空调，1元抵1万元、新房源加推加送10年物业费。龙湖龙誉城1元抵11万、龙湖学樾府推荐成交送京东购物卡。

华润青岛则是六盘齐发，推出一口价房源，同时部分一口价房源还赠送车位。金茂同样是六盘齐发，特价房、老带新、限时总房款立减8万等方式多样。君一控股七盘联动，限时专享200元/平米优惠，部分房源惊喜优惠9.4折，并额外优惠2%，还有专属特价房、购车位豪华补贴5万元等。卓越旗下的卓越嘉悦、卓越和悦，打出零首付、8字头房源、特价房等优惠政策；卓越玺悦除零首付外，买房还送五菱神车；卓越锦鸿台、卓越中寰，则是买房送车位、送装修、首付低至2万元起……

除此之外，远洋、绿地、保利等品牌房企也纷纷推出各种优惠活动，让人眼花缭乱。优惠活动主要包括秒杀特价房、购房立减房款、1元购10平米、成交送物业费或车位费、首付分期等。

数据：

“金九银十”失色

10月成交量达近年同期最低

今年楼市“金九银十”成交并不理想。据卓易数据统计，9月份青岛新建商品房成交16339套，成交面积约为160.20万平方米，分别同比上涨59.23%和37.20%。新建住宅方面，9月青岛成交8616套，成交面积为105.37万平方米，分别同比上涨7.34%和7.24%。再来看10月份。据统计，青岛新建商品房成交5269套，成交面积为61.92万平方米，分别同比下降29.28%和31.61%；新建商品住宅成交4121套，同比下降28.54%，成交面积为51.06万平方米，同比下降29.01%。据了解，10月份的新建商品房成交量，是近年来同期成交量最低值。

有业内人士称，主要是因为三四月份的热度，透支了一部分现有需求，造成接下来需求和人气一时间跟不上。最主要的还是当下不少购房者更想“捂紧钱袋子”，将买房这种大宗消费，往后顺延；也有一部分人的想法是，认为市场不活跃，可以再等等，说不定有更好的机会入市。

购房者 观望情绪较浓，更看重地段和品牌

开发商诚意满满，市场反应如何？

11月11日和12日正值周末，记者走访了张村河和世园会片区发现，不少原本就热度挺高的楼盘，在“双十一”期间，借助较大的活动力度，拥有了更高的人气，成交情况也比较乐观。据业内人士不完全统计，仅仅周末两天，张村河片区的华润崂山悦府项目，成交了五六套房源，位于世园会片区的昆仑天麓湾和世园金茂府，成交量均在10套左右；另外位于西海岸的中海半山雲境成交也不错，达到七八套左右。

除此之外，多数楼盘的到访量和成交

量仍然冷冷清清。不少购房者表示，仍想“再等等”。

市民顾女士表示，自己一直想把市南区的老房子卖掉，在浮山后换套面积大一点的新房住。但自己的老房子迟迟无人看房，因此对房企的这些优惠政策也并不太感兴趣。“现在张村河一套房子动辄四五百万元，说实话，‘双十一’推出的这点优惠政策，相较于这么高的总价来说，实在是太少了。所以，我还想再等等。”顾女士说。

市民费先生表示，自己最近关注了某项目的直播间，直播间里来来回回也

就十几个人。“房子和快消品不一样，需要实地去看项目，对品牌和品质做对比，如果我买房的话，即使优惠力度再大，我也会比较谨慎。”

另一位市民付先生说，自己原本没打算买房，但听说“双十一”岛城各个售楼处活动不少，便约了朋友一起去看房。在主城区走了3家售楼处，参与了现场的活动，留下了联系方式，一天下来，获得一个儿童大礼包、一个扫地机器人，还有一张购房优惠券。“感觉这几天一些售楼处人比以前多了，但究竟有几个是真正来买房的，就不好说了。”段先生说。

业内 市场进入理性期，买房别只图低价

“不得不说，当前的市场正处在一个理性期，甚至是冰冻期。大部分购房者不再像前几年那样，觉得价格合适就会出手。这其实是一件好事。因为越是市场下行期，买房越需要稳。”楼市分析专家张斌表示，一头雾水时，不防先选地段，再选房企，然后看产品。如果碰到综合条件比较好的房子，哪怕价格比同区域的产品高一些，也是值得的。“这个

时候就不能犹豫，要快速拿下，所以买房也充分考验购房者的心态。”

楼市分析专家张则涛认为，现在房企如此重视“双十一”，主要是冲刺全年任务的需要。“据悉目前青岛多数项目的成交额度不及全年任务的一半，这对于营销部门来说，压力是十分大的。因此，当前的优惠代表了开发商的诚意。但各种优惠说得再好，实际上是否真实，

而且优惠的房源是否存在瑕疵，都需要购房者擦亮眼睛去分辨，不要一味贪图低价格。只要是房源没问题，背后房企实力可靠，那在这样的节点‘上车’，也是不错的时机。”张则涛说。

两位业内人士都认为，目前房地产行业到了调整的深水期，市场越来越严峻。房企此时更应追求稳健，保证企业和项目的正常运行和稳定交付。