

惜售造成供应偏紧

故意拉高房价、分批分次开盘、拖延领证时间、永远卖尾盘、转售为租是常用的五种惜售手段

新闻延伸

老盘尾房补足供应断档 没有压力无需缓销

楼市大好，并不是所有开发商都在待价而沽，也有的开发商认为，逢高出货才是最佳选择。黄浦区江景房海洲国际华园对大势有着清醒的认识。

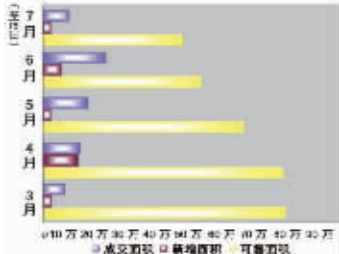
“准购房者在网络和报刊杂志上获得的房源信息，一般都是当月的新开楼盘，以期房居多，其实他们没有注意到，一些品质佳的老盘尾房也是不错的选择。”海州国际华园专案经理陈大伟表示，目前海州在售的高层景观房源在一定程度上补足了该区域的供应断档，销售进度相对稳定。

据了解，海州国际华园位于黄浦区国货路普育西路交叉处，总建筑面积6万余平方米，由一幢7层电梯多层和3幢18至30层的高层围合组成，户户见景。目前剩余房源40余套，全部为高区江景房，面积在110平方米左右，售价18000—22000元/平方米。

“我们周边几个楼盘现在都压着不卖，待价而沽，谋最大获利可能是最大的动机，还有一个原因就是，一般开发商房源消化掉9成就必须还清银行贷款，但是这些开发商往往同时操作2个楼盘，资金无法周转，所以缓销也是一个延迟还款的方式。”陈大伟坦言，海州开发商目前手中只有这个项目在运作，没有资金压力，无需采取惜售缓销的营销策略。（董琳霞）

相关链接

市中心商品房供求情况



从以上数据可以看出，自2007年3月以来，本市市中心商品房新增面积一直处于较低水平，仅在4月份突破了10万平方米，说明近期商品房供应量的增长有限，目前需求市场主要以消化存量房为主，故近5个月来可售面积迅速减少而成交面积稳步上涨。

（资料来源：富阳中国）



中心区寸土寸金，不少楼盘待价惜售。薛冬银/摄

结构封顶，外立面渐现，却不见售楼处行踪。在静安区西康路昌平路至安远路段沿线，记者发现多个已结构封顶，正在做外立面装饰的住宅项目，施工场面“缓慢而优雅”，看不到嘈杂的景象，绕工地一圈找不到一个销售接待中心，甚至连一条广告标语也无处可寻。惜售已经成为造成市中心供需矛盾的重要原因。来自中原地产的数据显示，中心区今年上半年新增供应约30万平方米，而去年上半年、下半年的新增供应约为36万平方米，53万平方米，今年上半年的市场成交主体不再是新增供应，而是存量一手房。

新盘惜售造成供应断档

一些市中心楼盘早已达到结构封顶的申请预售条件，却迟迟未领取预售许可证，这一惜售现象与目前市中心房源紧俏无房可售的局面形成强烈的反差。看好后市，待价而沽，放缓推盘速度，谋最大获利已成为开发商的一种营销手段，而这种现象在中心城区的楼盘销售过程中表现得更为普遍。

“这几个住宅项目建设很低调，从没有看到大幅的广告标语，没有发现有销售人员进场，有传言称其项目正在内部消化中，但我认为最可能的还是开发商有意拖延上市速度。”西康路上某房产中介经纪人表示，静安西康路板块早已出现供应断层，这些缓销楼盘大多为静安置业和达安集团以往几个大盘的后续房源。

惜售“待嫁” 招招“经典”

据一位不愿透露姓名的业内人士透露，如今开发商放缓销售进度的手段奇多，只要有充足的现金流，拖多长时间也无所谓。归类总结，房源缓销的手段大致有以下几种：

故意抬高房价，造成与市场购买力的脱节。“汤臣一品一直被业内认为是典型的拖延销售进度楼盘。”该业内人士表示，房价高开高走是

开发商最常用最“有效”的缓销手段，待区域均价升至该楼盘的先期定价，就达成了其变相缓销的目的。

分批分次开盘，拖长客户积累期。将一个项目中品质较差的房源先变现，每次推出少量房源，刻意拉长销售进度，待市场均价上升后再拿出精品房源叫卖高价。

拖延领证时间伺机探市，为楼盘争取更多的媒体宣传和前期房价市场调查时间，在楼盘待销前，做大量的市场调查，一来能短期延缓楼盘上市的速度，二来通过大量的买方市场调查做出最“完美”的定价，创造短暂捂盘后的热销和利润最大化。

永远在卖尾盘。这类楼盘往往在销售过程中不露声色，具体表现为不做任何媒体宣传，“偷偷”的开盘，即使去售楼处询问，销售人员也会以只剩超大房型为由，劝退购房者。

后续房源转售为租，这是一种很“精明”缓销手段。将一部分房源转售为租，在租赁合同种限制租赁期限，待租客撤场后，重新翻新外立面和内部装修，随即高价出售，出租过程中还可以用租金来偿还银行利息。

北静安新盘扎堆缓销

该业内人士还补充道，目前上海中心城区因缓销房源而产生的潜在存量不在少数，“假房荒”现象客观存在，房价疑陷入“滞销涨价”怪圈。开发商捂盘造成供应减少，随即市场出现抢购假象，最终导致涨价怪相。

他同时指出北静安板块是缓销楼盘的扎堆处，现时，以西康路、昌平路为圆心，区域内聚集了大小小近12个新项目，这些楼盘或已封顶，或在做外立面装饰，有些甚至已经进入内部装潢阶段，但是迟迟未见销售人员的身影。按照市场规律，这些楼盘将来很有可能会在同一时间推出，造成供应井喷，补足该区域压抑许久的刚性需求，可在一定时期内缓解该区域的供应断层状况。

商品房预售相关规定

上海市房屋土地资源管理局《关于严格执行商品房预售新标准的通知》：市政府《关于同意调整商品房预售应达到工程进度标准的批复》（沪府〔2000〕60号）规定的商品房预售应达到的标准（即新标准）为：七层以下（含七层）的商品房项目，应当完成基础工程并施工至主体结构封顶；八层以上（含八层）的商品房项目，应当完成基础工程并施工至主体

结构三分之二以上（不得少于七层）。
（来源：上海房地局网站）

建设部、国家发展和改革委员会、国家工商行政管理总局《关于进一步整顿规范房地产交易秩序的通知》：房地产开发企业取得预售许可证后，应当在10日内开始销售商品房。
（来源：建设部网站）

一手房、尾盘、商铺、办公楼

立鑫广告独家代理

松江30万平米亲水别墅社区

联排别墅：2800元/m² (210m²)

叠加别墅：2500元/m² (170m²送阁楼)

TEL: 57842366

地址：松江区李塔汇

品味艺术 享受生活

特价现房 33.98万元

二房二厅94.07m² (137号501室)

建造浓郁地域特色的人文社区

周三、六、日上午8-4:45备专车 免费预约看房

社区空调大巴天天送至人民广场

开发商：上海泰日房地产有限公司

售楼热线：63362555 63732595

售楼地址：云南南路180号准云大厦907室

现场售楼热线：57584898 57581666 57582222

现场售楼地址：大叶公路6698号

像候鸟一样生活

享受1800元/m²的环氧生态村

港湾新城少量五层现房住宅

总面积19万平方米成熟社区，另有少量住宅别墅3300—3400元/m²

现场售楼处：上海松江区泖港镇中夫路299弄87号（镇政府对面）

电话：57864713 13901907236 李先生

开发商：上海信信房地产开发有限公司