

战高温,刚需“不歇夏”

38℃? 有些案场看房热度比气温还高!

□地产评论员 陈程

炎炎夏日,高温预警。地产评论员案场调查却发现,今年7月,刚需置业不歇夏。

案场温度测评 低价两房 大热

时间:7月14日 地点:浦东航头某楼盘

现场人流量:人流量很大,售楼处拥挤嘈杂,目测现场有30组购房者在现场认购、问询、看样板间。

开发商解释:“今天的意向成交情况比较好,在我们的预期范围内。推出的86平米两房和108平米三房受到顾客的追捧,到目前为止差不多去化八成。”

购房者求证:“一大早就过来了,已经定好了一套86平米两房。虽然是毛坯房,但是价格还算合适,在我的预算之内。”

案场温度测评 改善型三房 升温

时间:7月14日 地点:浦东周浦某楼盘

现场人流量:目测有十几组购房者,以围观沙盘居多。

开发商解释:“今天来的购房者跟我们早前预期的差不多,市场跟之前比人流在回落,或许是因为天气太热,楼市歇夏了。”

购房者求证:“自己准备两房换三房,这里价格跟周围楼盘比还算低,所以过来看看,但是觉得楼盘位置不太好,具体买不买还在考虑当中。”

案场温度测评 高端大户型 偏冷

时间:7月12日 地点:松江洞泾某楼盘

现场人流量:售楼处显得很空旷,仅有三四组购房者看房,现场的置业顾问人数都超过购房者,样板间则空无一人。

开发商解释:“或许因为是周五的原因,本身购房者不多。”

购房者求证:“抽着时间来看看,房子的品质确实很好,但是距离市区太远了,另外总价太高,未必会买。”

快速接盘—— 实际购房需求未下降

楼市入夏,有专业网站调查显示,上海购房意愿有明显下降态势。但地产评论员调查发现,网民意向与市场实际表现偏差较大。

进入7月后,整体市场的供应量比前月大幅下挫,购房者接盘的热情却在攀高。位于浦东航头的长泰公馆,上周末推出了108套房源,案场统计到访客户105组,当天认购了81套。长甲地产营销总监潘治表示:“我们这个项目这次开盘并没有做过多的线上推广,只是之前一些客户的维护,81套的认购比较客观地反映了市场购买力。”

招商上海公司营销总监沈建表示:“刚需购房者的入市意愿并没有明显降低。虽然存在着天气炎热客户不愿意出门的现象,但是我们也有一些新的营销手段,目前的蓄客情况也比较理想。”

谈及对后市的判断,他表示:“从6月的成交数据来看,这种火热的行情存着一定的成交惯性,预计接下来的市场不会差。”

潘治也认为:“对于歇夏说不能一概而论,虽然目前的市场跟天气状况有一定的关系,但是主要还是要看项目的出售时间,近期市场上的刚需类型新房都卖的不错,而且对于刚需购房者来说,高温也不一定阻挡住购房者的需求,自然天气状况对市场的影响相对还是会小一些。”

上海搜房数据监控中心统计显示,上周推盘的房源中,大部分推盘量来自外环以外的刚需主力板块。主推产品也以刚需型为主,上周供应的产品开盘均价在12000元/平方米到25000元/平方米之间,主力户型也以80、90平方米的两房三房为主。楼市进入暑期档之后,在整体推盘节奏趋缓的市场环境下,低总价的亲民产品成为短期的市场主流。而从成交速度上看,市场上的刚需购房者仍然在快速接盘。

进入7月,传统概念中的淡季到来,而楼市真的“放暑假”了吗?

上周末,地产评论员在高温下走访沪上多家在售的一手房项目,通过实地现场调查,发现上海楼市“歇夏”存疑。

周日上午,笔者先走访了位于浦东航头镇某楼盘。当天台风过境,虽然风力比较大,但是室外温度仍然不低。抵达目的地时,首先就感受到与气温同样的看房热情。只看见路边停靠了不少大巴车与私家车,售楼处外围满了带领客户看房的房产中介。据悉,该项目当日推出的是80到100多平方米的两房和三房,总价相对较低,价格优势吸引了不少购房者前来。

进入售楼处发现,现场人流量很大,每个置业顾问都要兼顾好几组购房者。现场有置业顾问在沙盘讲解,有购房者正在签订认购合同,还有已经签订好合同的购房者在相互聊天,抽奖区与礼品兑换区也挤满了人。笔者从销售经理处了解到,在笔者到来之前还有更多的人,现在已经送走了好几批客户,该销售经理表示:“现场认购情况很好,购房者心态也比较积极。”销售经理一边与笔者聊天,一边频繁使用对讲机协调现场情况,看上去十分忙碌。

笔者随后走访了该区域的另外一个项目。穿过正在施工的现场,到达售楼处,现场人流量与此前的项目相比,略有差距,但同样颇有人气。从售楼员处得知,该项目在售的以改善型大户型为主,



主力户型90到140平方米的两房和三房,报价18000元/平方米,现场有一定的折扣。笔者环绕案场,目测一共有十几组购房者前来看房,来售楼处的看房者多以大家庭为单位。在与售楼员攀谈中发现,该项目的小户型现在基本清盘,剩下的户型相对偏大,更适合改善型置业人群,而被问到签约了多少客户,该售楼员则表示暂时还没有统计出来。

而笔者从较早时候走访的大平层项目和别墅项目来看,高总价的改善型置业

和终极置业在入夏之后,不仅推盘量骤减,现场的客流量也很低。针对目前的楼市情况来看,有业内人士表示,虽然确实存在天气炎热购房者不愿意去现场看房的情况,但仍然要具体的产品类型。目前来看,刚需型产品仍然卖的比较好,一旦有产品推出,基本都会被市场消化,说明刚需产品并没有歇夏,相反因为市场推盘量减少,短期内的产品供应结构上短缺,加上房价上涨预期强烈,反倒刺激了刚需购房者入市的意愿。

《地产品》7月刊 随刊三本号外热销中



活动预告

30万元买公寓,100万元住别墅?不限购的好房何处选?新民楼市将于2013年7月27日联手《地产品》杂志举办由著名投资理财专家主讲的“养老置业投资讲座”,还有嘉兴大看房活动,报名将有机会获得大奖和礼品。需实名预约,额满即止。详情请拨打本刊订岗咨询热线。

实习机会

对媒体工作满怀憧憬?对房地产市场抱有想法?年轻有干劲,却没有一个让你闪亮登场的好平台?机会来了,《地产品》实习生大招募!采访、设计、编辑、美编、摄影、营销、市场、发行,各个部门都有让你一试身手的好机会。一个有实力有活力的团队,期待同样能力出众的你!

相关个人信息请发至邮箱:67084972@qq.com

Classic地产品
021-5404 8951
189 1626 1796 (24小时)

