

年度流行语

# “神马都是浮云”



“神马”和“浮云”的神奇之处,就是当这两个词结合在一起,便可组成万能金句,推之四海而风靡。

在今年房地产市场上亦如是。开发商频繁运用直接打折、限时抢购、特惠房源、买房送车位等方法,吸引购房者。在某商业广场楼盘的户外广告上,开发商承诺“首付 8 万元买现铺,再送 2 吨汽油!”有网友感慨,为了楼盘促销,如今商家几乎无所不用,“买房送轿车、送车位、送汽油、送高分……现在买房还有什么是不能送的呢?”

## 1 买房送面积

[点评] “这些统统不要钱!”买房送面积的时候开发商都会这么告诉你。在上海,买房送面积一直备受广大买房人青睐。对开发商来说,当他们打出“赠面积”的口号时,甚至不用打折就能吸引买房者,如此好事,他们当然乐此不疲。

## 2 买房送车

[点评] 今年,“买房送车”的促销噱头为不少开发商赚足眼球和人气。解决宜居和出行两大生活问题,购房者当然趋之若鹜。绿地·香颂首付后赠送约 15 万元的 6 大品牌车系,“买房送车”的宣传是其广受追捧的原因之一。

## 3 买房送地

[点评] 位于启东市中心的中邦上海城一经推出便成为人们议论的热点。为了吸引上海买家,开发商推出买房送地、送车、免费体检、社区平价大食堂等十九项特惠计划,力图让居住者体验一小时生活圈内的“上海城”生活。

## 4 买房送出国游

[点评] 跨界营销渐成流行,房产和旅游便是绝佳搭配。融科托斯卡纳庄园在售联排别墅,除购房全款可享 9.8 折优惠外,还赠送三分地以及意大利双人游。这一促销方式可谓独具新意,吸引了不少购房者的驻足,成交渐长。

年度流行  
价值篇

# 抄底,你怎么看?

[解读]

抄底,简单说,就是市场行情经过长时间下跌,即将有利好转升的时候,果断购入,然后等待升值。抄底成功与否,关键在于对“底”部的判断是否准确。一般而言,政策走向、成交量、成交价格等信号将显现“楼市抄底”的底线。



83%

2012 年被很多专家看成是房价触底的一年,一部分购房者已在 2012 年抄底购房。

据上海购房者俱乐部调查显示,购房者看房热度持续攀升,抄底置业意愿也不断提升。相比上半年,购房者 8-11 月看房热度上升 32%,而购房意愿相比则上升 83%,创年内新高。这也意味着,在下半年,有更多的购房者开始进入市场。

## 150 万元刚需抄底

今年,以价换量成为市场主流。无论是刚需还是高端,均以价格的优惠促成热销。从价格未来趋势角度来看,房价持续下跌的动力正在逐步消失,当前房企的降价行为已经接近“市场底”。据统计,以刚需市场为例,一般均价在 1.5-1.6 万元 / 平方米,户型也

主要以 80-90 平方米两房以及 100 多平方米的 3 房为主,适合刚需置业。

[点评]

楼市进入下半年以来,市场所表现出的理性令人眼前一亮,去年同期“甩卖博成交”的案例越来越少,当买方学会真正的“价值抄底”,能够进入他们视线的,只有那些规划、优惠、户型、品质俱佳的产品。

纵观今年楼市,成交情况较好的项目仍然集中在中小户型的刚需产品,而刚需产品中最受欢迎的还是占据低总价和便利交通优势的楼盘。对于刚需购房来说,户型无疑是选择房源的出发点,但最终的落脚点还是会回到总价和交通方面,并延伸至商业、教育等配套方面。

在目前的房地产政策调控下,明年伊始的楼市成交量和价格都不会发生根本性的变化。在市场情况基本稳定的情况下,定位准确的产品依然能在合理的价格段平稳成交。

## 400-635-8880

2012 年,由本报房地产事业部推出的“上海买房呼叫中心”热线 400-635-8880,不断刷新来电量新高。一组号码,大大拉近了购房者与市场的距离

参加“买房呼叫中心”组织的看房团的市民表示,“上海买房呼叫中心”的服务确实非常周到。“有什么买房的问题可以随时拨打免费电话得到详细的答案,成为会员又能够免费参加看房团,并有机会赢取各类活动优惠券,这样的服务对于我们买房人很有吸引力!”

## 婚房

来自婚庆行业协会的数据显示,仅 2012 年第一天本市就有 1199 对新人登记结婚,今年结婚人数可能远超 13 万对。

据网络“婚房计划置业调查”显示,在接受调查的 500 位网友中,逾六成网友表示,婚后的居住问题要购买自己的婚房;三成网友表示先租房结婚,以后再买房。在本次调查中,超过九成的网友是赞同结婚买房的观念的。从调查结果可以直接看到“结婚族”购房的强烈愿望,婚房成交比例也有明显提高。

## 不限购?

龙年已近尾声,住宅市场调控使得市场的杠杆倾向于商业地产,越来越多的投资人视此为避风港。

同样,地产大佬在商业地产上的倚重也日趋明显。保利地产宣布,未来三到五年将有 13 个购物中心和 18 家星级酒店实现开业。CRIC 数据显示,2012 年至今万科在全国拿下的纯商业用地达到 122.1 万平方米,纯商业拿地约占今年万科所拿的商业综合用地总量的 11%,对比去年全年的 22.54 万平方米增加四倍以上。