

一周热评

□詹青

房企降价有市场原因,也有个体原因。比如,去年涨价过多,透支了楼价,现在要回归;企业急于回笼资金,就算降价也有前置条件——要一次性付款;同区域供应量过大,调整价格要抢客……

这一周,楼市的关键词是“降价”。房企大促,且幅度极大,据说有楼盘业主一夜之间建了四五个维权群,声讨开发商损害业主权益、表达“高位站岗者”的愤怒——熟悉的戏码又在上演。

接着,不断有降价楼盘冒头,更有媒体解读,楼市要断崖下降,听得大家心慌慌+“心都痛”(粤语,心动)。其实,这都是过度解读。

不可否认,现时的楼市行情

确实不佳。今年上半年六成上市房企都没有完成全年任务的一半,再加上下半年经济大环境的不确定性,促销成大概率事件还会延续。但是,房企降价有市场原因,也有个体原因。比如,去年涨价过多,透支了楼价,现在要回归;企业急于回笼资金,就算降价也有前置条件——要一次性付款;同区域供应量过大,调整价格要抢客……

事实是,主流市场并没有出

现断崖式下降。而后市方面,楼市出现暴涨、暴跌的可能性都不高。因为这是楼市基本面决定的。的确,房地产已告别“高光时刻”。经过20多年的发展,其高速增长的黄金时代已经渐行渐远,无论从政策层面还是金融管理角度看,祭出强制刺激手段的可能性都比较小。

但是,经济与人口高度集聚的核心城市,房产在未来仍然值得期待。我国的城市化进程还没有结束,未来19个城市群的城市

化率要超过70%甚至80%,有的甚至要接近90%。尤其是广州,这几年在抢人大战中表现亮眼,折射出非常强劲的城市吸引力。广州当下的楼价也不太高,震荡温和、略有上涨仍是大概率事件。

所以,对于刚需购房者来说,再等等,等“地板价”到了再入手可能有点理想化。原因很简单,一是难度太大,二是观望也需要成本。值不值得,要不要等?请好好想想,千万别盲从。



文/图 羊城晚报记者 陈玉霞

本周,番禺祈福缤纷汇推出一口价3.39万元/平方米的促销单位引起业内关注,与其在售产品价格相比,这个特价颇具吸引力——一口气就降了6000元/平方米!与楼盘类似物业二手价几乎一致。

无独有偶,就在该盘爆出降价的同时,增城也有多个楼盘被地产经纪爆出降价,幅度从每平方米四五百元至四五千元不等。消息发出后,不少刚需网友纷纷表示继续观望,等待更大优惠来临。有业内人士表示,楼盘降价是趋势,但没有大家想象得那么厉害,能降10%~15%的楼盘非常少,对刚需群体而言,遇到性价比高的产品可出手,持续观望并非好选择。

“跳楼价”,不应过度解读

微信点兵 APP



增城多个楼盘降价,广州楼市降价潮来了?

- 请看降价的N种表现
- 8月是前哨站,回笼资金迫不及待
- 增城降价,暂未波及二手市场

“跳楼价”,不应过度解读

好邻居变冤家,竟然是为了一台空调

肥妹答疑栏目等你来问!

来问!家粉们有任何关于楼市、家居的问题,都可以留言给后台,专业楼记+楼市家居专家+法律顾问+设计师,都是你的军师!

关注周刊订阅号着数多!这里有:最权威的楼市家居业发布,最缩水的大佬访谈,最笋的一二手房,最没底线的业界八卦,最实用的购房攻略,最有气质的家居装修,不定时的礼包大派送……“肥妹”、“润哥”约定你,现在就扫左上角!(邓伟东)

增城多个楼盘降价 楼市降价潮来了?



看清降价的N种表现

本周增城多个楼盘在朋友圈被爆降价,羊城晚报记者随即向相关楼盘了解情况,发现并非朋友圈描述的那么厉害。

朱村板块一个位于地铁口的大型楼盘被爆降价5000元/平方米搞促销,最低价卖1.7万元/平方米。事实真的那样?该楼盘的销售经理告诉羊城晚报记者,确实有1.7万~1.8万元/平方米的产品在售,那是北向一楼单位,其他产品均价为2.1万~2.3万元/平方米。

记者翻阅今年以来该楼盘次开盘的价格记录,发现一万七八的单价在此前也有出现过,并非首次推出。至于在售产品的均价,也是今年以来一直对外公布的价格,基本保持稳定。

增城另外一个距离地铁约两公里的楼盘同样被爆出降价2000元/平方米,目前报价2.2万元/平方米左右,但记者查阅今年春节后该

楼盘的开盘情况,当时推过2.2万~2.3万元/平方米的促销单位,而这个促销价一直保持到现在。

21号线山田地铁站旁有一已推售数年的楼盘,地经纪称目前“降2000元/平方米”。羊城晚报记者随即致电该楼盘,了解到现在其推售产品的主流价为2.2万~2.3万元/平方米,今年春节后,该盘同样是推售77~114平方米的两房、三房单位,当时一口价卖2.3万元/平方米。

实际上,不仅在这个“楼盘纷纷降级”的时候,就算是平时,很多楼盘都会有特价单位推出,而且降幅确实吸引人,但往往要求一次性付款;有些特价单位则是针对部分产品搞促销,如一楼二楼北向或西向单位。“降价没有大家想的那么厉害,其实,今年开春以来,很多楼盘都已在搞促销。”中原地产项目部总经理黄韬说。

8月份作为“金九银十”的前哨站,多个楼盘此时开始搞促销并不稀奇。从已公布业绩的上市房企看,上半年它们多数仅完成全年业绩四成左右,下半年就为回笼资金、完成任务的关键时刻。加上楼市的调控政策未有松动,买卖双方对后市预期都比较谨慎,因此,走量折现更为必要,而最直接的方式就是特价促销。

8月是“前哨”,回笼资金迫不及待

对于祈福的大降价(要一次性付款),该项目的相关负责人称,是为了尽快回笼资金。克而瑞广州区域首席分析师肖文晓表示,目前广州楼市的大环境不太好,四季度新货扎堆,开发商资金承压去化压力大,优惠促销会有,但价格崩盘是笑话。

8月份作为“金九银十”的前哨站,多个楼盘此时开始搞促销并不稀奇。从已公布业绩的上市房企看,上半年它们多数仅完成全年业绩四成左右,下半年就为回笼资金、完成任务的关键时刻。加上楼市的调控政策未有松动,买卖双方对后市预期都比较谨慎,因此,走量折现更为必要,而最直接的方式就是特价促销。

黄韬表示,现阶段不少买家有观望情绪,主要是因为他们对楼价上涨预期有了改变,而且看不到政策会有松动的迹象;同时,想“卖一买一”的市民,因为原有房子迟迟无法卖出而导致购入新单位出现资金不足的情况,故购买行为会推迟。

“现在就只剩真正想买房子住的买家支撑大市了,这对去库存有一定的影响。商家要回笼资金,只有促销一条路。”黄韬认为,以价换量会重出江湖,并会持续一段时间。不过,他预期,广州楼市大跌10%~15%的可能性不大,长期持续下跌的情况也不会出现,想恢复到三四年前的楼价就更加不可能。



推售特价单位搞促销,相信是下半年的常见现象

好邻居变冤家

文/图 羊城晚报记者 梁栋贤 实习生 赵晓玲

竟然是为了一台空调



夏季给“主子们”洗澡
谨记这些注意事项!



邻居空调机,成了我家“桑拿器”

上周,本刊报道了精装房常见的空调问题,一石激起千层浪,引发不少读者对家装与空调有关的各种问题吐槽,有读者告诉羊城晚报记者,由于自己在装修过程中没有处理好空调问题,还引发邻里冲突。

上周,本刊报道了精装房常见的空调问题,一石激起千层浪,引发不少读者对家装与空调有关的各种问题吐槽,有读者告诉羊城晚报记者,由于自己在装修过程中没有处理好空调问题,还引发邻里冲突。

