

“金九银十”:市民频给力 楼市直喊爽

核心提示

每年的九月、十月,都是传统的楼市销售旺季,有楼市“金九银十”之称。相比往年,今年楼市销售旺季来得比较早。在夏天还未过去的时候,楼市就开始升温。眼疾手快的房地产开发商,纷纷顺应市场需求,提前拉开年度促销大幕,为旺季热销打下基础。如今已进入11月,“金九银十”两个月我市楼市整体销售情况如何呢?记者对我市的部分房地产项目销售情况进行了调查。



▲ 集退台式电梯花园洋房、院馆级高层(小高层)、叠加别墅等住宅形态于一体,定位高端生活社区的广厦·国际城小区开盘时正值“金九银十”,销售形势相当火爆。

□晨报记者 陈海寅/文 王磊/图

天润·名仕豪庭

“天润·名仕豪庭的销售一直比较乐观,即使在去年楼市遇冷的大环境下,它依然保持了良好的销售业绩。与今年上半年相比,下半年的销售明显升温。从8月份开始,客户的来访量和成交量都开始提升。”天润·名仕豪庭销售总监高翔说,为迎合市场需求,提高销量,天润·名仕豪庭也推出了一系列的优惠措施。在前不久我市的秋季住宅产业文化节上,他们所推出的特价房源单套优惠最高达3.7万元。给力的优惠,让他们在活动中赚足了置业者的眼球。

“今年的销售旺季不但比往年来得早,也肯定会比往年走得晚。就目前的情况来看,置业者的购房热情并没有消减。”高翔说,去年国家推出了严厉的调控措施,使多数刚性需求的置业者和改善型购房的置业者都压抑了购买情绪。但今年以来,市场整体逐渐出现回暖迹象,置业者的观望情绪也渐渐缓解,从而使今年的销售旺季到来比较早。“我们也会顺应市场,再推出优惠措施,让这种销售热度继续延续。”

东方世纪城

“我们正在销售的是三期中央水景豪宅,这个‘金九银十’,给我们带来了可观的销售业绩。每天到售楼部咨询的客户与平时相比明显增多,客户的购买意愿也很强烈。”10月31日,东方世纪城销售经理张丽萍说,目前推出的三期房源户型面积在128~300㎡之间,购买者多为各行各业的成功人士。“为了提高‘金九银十’的销量,我们也举办了一系列的活动,如中秋节前的‘寻找金牛宝宝’和重阳节举办的‘寻找最美金婚’等活动,很受客户欢迎,他们的参与热情非常高。”

张丽萍说,相比去年,今年的房地产政策也比较稳定,之前一直持观望态度的客户已陆续开始出手购房。“国庆节期间举办的秋季住宅产业文化节,让我们的销售达到了一个小高峰。三期中央水景豪宅的种种优势,也经这个平台被更多的购房者认可,从而积累了一大批意向客户。”张丽萍说,总体来说,“金九银十”已让他们收获了满意的成绩。

北晨嘉园

“从9月份到现在,北晨嘉园的销售情况一直很好。每天的客户来访量都很大,‘双节’前后这种情况更为明显。今年的秋季住宅产业文化节上,我们专门针对活动推出了一栋楼的特价房,使北晨嘉园这个项目很受关注。”市九州房地产开发有限公司副总经理李思晨接受采访时说,他们目前在售的三期项目,是北晨嘉园的中央景观楼王。之前一期、二期都完美售罄,准业主们的好评为北晨嘉园做了很好的宣传,也使三期的销售工作尤为顺利。

“来购买北晨嘉园的客户,不少都是慕名而来。不管是整体规划、环境绿化、物业管理,还是配套设施、建筑品质、户型设计,北晨嘉园都做到了精益求精。我们以非常实惠的价格,回报给客户最优质的房源。”李思晨说,即便过了“金九银十”,他们也继续保持着这种积极向上的销售劲头,让北晨嘉园得到更多置业者的认可。

幸福里

“和往年相比,我感觉今年的销售旺季来得比较早。我们8月份的月销售额近2500万元,9月份销售额约2000万元,10月上旬也销售了约1000万元。”幸福里销售总监程静接受采访时说,今年下半年的销售业绩,整体都比较乐观。她感觉,一方面是受市场环境的影响,购房者的观望情绪渐渐放松,购买需求逐步释放;另一方面也跟幸福里项目本身过硬的品质有很大关系。

“幸福里是一个分两期开发的小区,目前在售的是二期项目。现在,整个小区住宅楼的整体外立面已经呈现,相比之前全是钢筋混凝土的工地来说,一个高品质的成熟小区已经初现雏形。我们经常备好安全措施的前提下,带客户到建筑现场看房,不少客户看过房后都很感慨。”程静说,为了提高销量,他们也策划了一系列的优惠活动,如购房送旅游、送电动车、组织业主看电影等,之前针对一期清盘还推出了力度特别大的特惠措施。“幸福里小区在鹤壁地区已经有了相当大的知名度,也得到了大批购房者的认可。我相信即使过了‘金九银十’,我们的销售业绩也会继续平稳上涨。”

盛世佳苑

“参加今年国庆节期间的秋季住宅产业文化节,让盛世佳苑在短短几天内就声名远扬,众多购房者都知道了新区北部在未来几年内将落成这样一个高品质的欧洲新古典主义人居项目。为期3天的活动,每天到展区内咨询参观的客户摩肩接踵,我们只好临时向公司代理的其他项目处借调了十几名销售人员,即便这样还是应接不暇。据我们统计,住宅产业文化节期间的客流高峰时段,每分钟就有10位客户走进盛世佳苑的展区。”盛世佳苑项目策划部经理梁瑞智说,到访的客户中,近百位都有强烈的购房意向。

“位于新区火车站广场东北角的项目销售中心装修完毕后,已于10月4日开始接待来访客户。从开门迎客到现在,每天到访的客户络绎不绝,我们的7名置业顾问的嗓子都累哑了,全都吃着润嗓药上岗工作,但大家的工作热情依然高涨。”梁瑞智说,目前每天登记的意向客户都在40组左右。自项目推出以来,积累的准意向客户已接近200组。“今年的‘金九银十’,我们虽然没有开始销售,但也感受到了旺季的热潮。这股热潮,肯定会延续到项目一期开盘。”

龙门逸家

“近两个月以来,龙门逸家的销售很不错。8月中旬一期开盘,所推出的224套房源开盘当天就销售了182套。这段时间我们销售的是一期剩余房源,同时也为二期积累意向客户。”龙门逸家销售经理刘晴说,从9月份到10月中旬,他们销售了20余套房源。目前一期房源的销售已基本接近尾声,二期也积累了近200组意向客户。“龙门逸家已成为新区北部知名的精品住宅项目,所积累的二期意向客户不少都是在亲友的推荐下过来的。优越的地理位置、浓郁的教育氛围、齐全的配套设施和高端的规划设计,都成为购房者选择龙门逸家的理由。”

“近段时间的待售房源不多,在这两个月里能取得这样的销售成绩我们很满意。项目二期计划在11月底开盘,我们近期的销售重心将放在二期项目上。从目前客户积累的情况来看,‘金九银十’未出现的销售高峰,将会在二期开盘上有一个井喷式的体现。”刘晴表示。

天鹏御景

“今年7月,天鹏御景二期一批盛大开盘,所推出的268套房源,吸引了400余组业主选购。开盘当日,房源便销售80%。这段时间以来,我们的待售房源不多,工作重点也放在了二期二批的意向客户积累上。即便如此,‘金九银十’的传统旺季依然带给我们不少惊喜。”天鹏御景销售总监翟朝辉说,和往年相比,今年的销售旺季来得特别早,夏天还未过去,销售就已开始升温。归结原因,跟前期严厉的市场调控有很大关系。“今年以来,房地产市场相继出现回暖讯号,一些持观望态度的置业者也相继出手购房,七八月份开始,各地楼市的成交量已开始回升。”

“今年7月份我们开盘时的火爆景象,想必亲临现场的人都深有感触。这段时间我们一边销售剩余房源,一边推广二期二批。二期二批开始认筹时,一周内就积累了70余组有强烈购房意向的客户。”翟朝辉说,没在二期一批选到中意房源的客户不断询问二期二批的开盘日期,到销售中心咨询的新客户也明显增多。“照目前的情况来看,即便过了‘金九银十’,天鹏御景的销售情况也不会降温。”

锦绣·巴黎华庭

“锦绣·巴黎华庭自推出以来,销售一直比较平稳。在淡季的时候没有受大环境的影响而滞销,在传统的旺季也没有出现大的波动。但我们从市房管部门了解到,锦绣·巴黎华庭在我市目前在售的住宅项目中,每月的销量一直都名列前茅。”锦绣·巴黎华庭销售总监林海琼说,她感觉一线、二线城市受“金九银十”的影响比较明显,但在鹤壁并没有感受到太大的变化。“每年的九月、十月,都是周边农村的秋收时节,在一定程度上也会影响部分置业者的购房意向。”

“在销售中,我们也推出过一些优惠措施,来提高销量,促进成交。但一个项目的销售情况好不好,最主要还要看项目的综合品质。只要品质过硬,就不愁没销量。”林海琼表示,锦绣·巴黎华庭自推出以来,一直比较低调,很少做过大面积、大幅度的宣传,不少客户是经亲友介绍专程过来的。“总体来说,我们对目前的销售情况比较满意,也希望这种状态能一直保持。”