

# 看得见摸不着 楼市『甩卖』的价格游戏

来建强

如同一阵旋风,国内各大城市的房地产市场纷纷刮起了特价、低价房风潮,早早地就把春节黄金周楼市预热起来。贺岁楼市出现特价围城,而一些心急的购房者却在特价、低价房上屡屡扑空。业内人士透露,开发商为回笼资金而大推特价房销售,其幕后猫儿腻很多。

房地产市场降价扎堆涌现,说明现在房价仍然处于虚高状态,水分的确很大,房价的真实性也因特价而被扭曲。造成这种现象的关键在于,目前房地产市场缺乏有效的价格监管体系。

## 特价房:看得见摸不着

2008年伊始,国内不少城市的房地产市场在春节期间的营销预热盛况空前。福州也不例外,据统计,截至2008年1月底,福州可售住宅从去年11月的12000套激增到2万套,增幅达60%以上。新开楼盘纷纷打出“10万元减价优惠”或推出八八折员工特价、庆贺新年特价等优惠;在售20余个新楼盘的促销战也打得火热,“送一成首付,加送10年利息增值额”的大力促销都不在话下。



而同时,一些心急的购房者却在特价、低价房上屡屡扑空。家住福州市鼓楼区虎节路的陈真真女士告诉记者,前不久,她看到福州城区某新开楼盘打出特价房广告:特价6600元/平方米。这样的价格让她不敢相信,因为该地段的新建商品房价格一般都在8000元左右。她随后打电话询问获知,特价房还有最后一套,要买就得赶紧去办手续。

“当时,我开心死了,这么优惠的特价简直是捡到宝了。”陈女士马上赶到售楼部,可一进门却被告知,房子已经在几分钟前卖出去了。售楼部经理告诉陈女士,他们还有少量房子,单价是8088元/平方米,“如果当日首付30%房款,可加送10年利息增值额。”

陈女士说,她是真的想赶在春节假期时买房,结婚15年了,因为自己没房子一直和公公、婆婆一起住。现在孩子一年年长大,公公、婆婆70多平方米的两室一厅已挤不下一家5口人了。“连日来,一看到

特价房广告,我就会心动,可是一打电话给售楼部,结果常让我失望。”

厦门市民杨健将和陈女士有同样的遭遇。杨先生说,近日他在厦门某报上看到一则特价楼盘限量销售的广告,楼盘地段在厦门岛内,周边环境也算不错,单价是9800元/平方米,而厦门岛内的平均房价在12000元/平方米。于是,杨先生马上给售楼部打电话,在接连遇到几次电话忙音,好不容易打通电话后,他得知特价房还有几套,便约了售楼部经理当日下午去看房。但仅20分钟后杨先生就接到该售楼部通知,特价房已经卖完了。对此,杨先生很纳闷:“为何有那么多的特价、低价房总是让人看得见摸不着呢?”

## 开发商资金吃紧

房地产开发商为何总是赶在春节前后拉起特价、低价的促销幌子?

在福州从事房地产开发的闽江学院经济师林忠华告诉记者,去年9月至今,国内各大城市的房地产市场几乎都经历了长达4个多月“量缩价涨”行情,开发商们的房子按着自己的计划表一座座都建好了,卖不出去将是个大问题。由于手头资金一天比一天吃紧,以特价、低价吸引购房者,实乃“割肉”套现之举。

林忠华认为,地方政府投建的一批限价商品房的陆续上市对狂飙突进的房价升势起到了很好的遏制作用。福建省建设厅规定,福建省内的限价房售价应为同等地段房价的80%。2007年底至2008年1月,福州、厦门、泉州等地限价房的销售逐渐分流了一部分亟待购房者的购房需求,也影响到购房者对楼价的判断,致使房价涨幅趋缓。

一位房地产业内资深人士还向记者透露,追求业绩、回笼资金是一些开发商特别是上市的房地产公司年底低价销售的重要原因。2月至3月是上市公司公布年报业绩的时期,如果放任销售持续低迷会影响到整个新年度公司在资本市场的前景。

林忠华也认为,开发商的低价策略与其回笼资金的目的确是有着很大的关系。在一些大城市进行降价销售的楼盘,不少都是已上市或正在准备上市的房地产开发企业开发的。仔细研究这些楼盘不难发现,有不少开发商在此前拿过高价地。如果不是资金运转不过来,开发商绝不会采用低价出售的营销方式。

## 特价销售幕后猫儿腻多

春节期间,一些城市的房地产商为营造楼市旺季,使出五花八门的“特价”促销手段揽客,贺岁楼市出现特价楼盘扎堆现象。

福州房地产界高级经理人胡辉所代理销售的楼盘价格目前仍然比较坚挺,当他看到本地媒体铺天盖地刊播楼盘特价、低价的房地产广告时,甚至让他“后脊梁骨都冒出冷汗来”。胡辉说:“特价、低价楼盘猫儿腻太多了,有的是事先捂盘惜售,暗地里抬高房价再降价促销;还有的新开楼盘根本就是随意定价,随意降价,不顾一切地吸引大批客流前往撑门面。这样会把渐渐回归理性的楼市搞得乌烟瘴气,刚刚稳定的房价也会被搞乱的。”

特价楼盘到底是啥样?近日,记者在福州经过随机挑选,对一个特价楼盘进行了一番考察。从市中心乘坐前往郊区的公交车,又步行了一段到处是工地的马路,花了一个多小时,记者才找到这个特价楼盘。

走进宽敞的售楼部,七八位售楼小姐正围着一位前来看房的顾客进行推销。看见记者进来,3位售楼小姐热情地迎了过来。一位售楼小姐告诉记者,“特价房”每平方米仅售6300元,但数量有限。随后,售楼小姐快速地向记者推荐了7套“特价房”。记者发现,根据这个楼盘的朝向,售楼小姐推荐的“特价房”朝向都在背阴面,而且“特价房”都在楼盘低层。

一位售楼小姐见记者还在思考,



就在一旁催促说:“这次特价活动就做一天,也就剩下这7套了,我们这个楼盘的其他套房都是均价7000元以上卖出去的。如果还没拿定主意,恐怕会错过这次难得的机会呢。”

记者和那位正在看房的顾客聊了起来。他悄悄地告诉记者,这个楼盘目前的“特价”比同一地段其他楼盘的商品房均价大概便宜了50元左右,拿出来卖的还都是销售尾盘的房子。这位顾客在一个月连续看了几家“特价”楼盘,他发现,这些楼盘不是远离市中心、交通不便,就是房子本身条件不好。

胡辉说:“对开发商来说,拿出一两套低价房来吸引客户的手法,短期内可能会吸引大量客户,但是估计绝大多数的购房者根本买不到所谓的特价房。而像我们这样不以低价作为卖点的商家,到时候连客户都吸引不到。长此以往,我很担心特价楼盘会‘玩出火’,引发楼市不正常低价的‘骨牌效应’。”

福州大学房地产研究所所长王阿忠认为,虚假调价的方式只是促销花招。由于市场一向“买涨不买跌”,这一噱头被购房者识破后反而可能加剧观望心态,不利于房地产市场的稳定和持续健康发展。由于真实的自住需求大量存在,开发商应该主动适应,并积极提高房屋的性价比,如果奢望靠价格游戏吸引购房者,即使一时起效也难以长久。同时,房地产市场降价扎堆涌现,说明了现在房价仍然处于虚高状态,水分的确很大,房价的真实性也因特价而被扭曲。造成这种现象的关键在于,目前房地产市场缺乏有效的价格监管体系。



“今年春节一共收到181条短信,其中拜年的短信有178条,两条发错的。原创拜年短信有23条,非原创、转发短信155条,其中转发不

## 短信经济几多尴尬

# 谁的悲哀?

王立嘉

改名字的一共有2条。”这是一位网友在网上“晒”出的情况。春节期间,几乎每个中国人都会收到无数的拜年短信,而这些本来代表着情意与祝福的问候却越来越让人感到尴尬。

### 尴尬一:二手短信令人烦

“鼠年到齐欢笑,送你八鼠乐逍遥:鼠你幸福,鼠你美满,鼠你健康,鼠你好看,鼠你有才,鼠你能干,鼠你好运,鼠钱没完。”今年是鼠年,所以春节的拜年短信在“鼠”字上做文章的最多,而这个“八鼠”短信被转发的频率自然也是相当高。

“多好的短信重复收上个十几次也会烦啊!”从事媒体工作的李女士统计了一下自己春节收到的拜年短信,200多条来自不同手机号码

的短信,100多条主要集中在6个短信版本上,她说:“朋友之间有空多联系、多见面,把把钱都扔给电信不是好多了。”

“收到重复短信算什么,有的拜年短信明明是朋友的手机号发来的,可落款却写着陌生的名字,一看就是转发的时候忘了改名字。”张小姐有些好笑地拿出手机展示短信。

### 尴尬二:短信轰炸无处躲

“春节七天,清空短信收件箱8次,误删有价值的短信3条,其中一条涉及一笔300多万元的生意。”陈先生现在想起那条误删的短信仍然追悔莫及,不过他自己也承认春节期间自己发送的短信也在百条以上。

就是这样的来来往往让中国人

的手机在春节时都在不停地嘀嘀作响,有不少人甚至从1月下旬开始就不断收到拜年短信,春节期间不少人随身携带充电器或手机电池以保证“持续作战”。

“大家平时都忙,本来见面就少,春节再不问候一下实在说不过去。”采访中,这样的回答几乎是所有人的心声,而为手机通讯簿里的每个亲朋都“原创”一段情深意厚、风趣幽默的祝福语并不现实,甚至连“原创”一条短信转发给亲友都变得越来越难得。

### 尴尬三:短信经济,谁的悲哀

有一个很流行的谜语:近年来,现代人身上多了一个器官。这个器官是什么?答案是:手机。这个谜语很形象地显示出手机在人们生活中

越来越重要的地位,没了这个小东西,我们就失去了家人、朋友、同事,甚至所有惦记你的人,就像世界上没有了你这个人一样。而到了春节,手机的作用就格外突出,而且随着“器官”的进化,新功能层出不穷,不仅能群发短信,还可直接上网,搜索专业短信写手提供的海量祝福,批量发送,一键搞定,方便又快捷。但这个“器官”的进化,却同时导致了人们其他器官的退化,比如嘴和腿。

“我认真看着每一条短信,试图从中寻找一种惊喜,这时我才发现,汉语在这时候变得那么苍白和枯燥,吉祥话看多了也让人烦。当人们表达感情的时候都没了表情,就变成了拇指按摩。”这段网友对拜年短信的评价代表了很多人的心声。

人们过节更多的是思念一声诚挚的问候,以及一句衷心的祝福。短信拜年,不失为一种方便快捷的沟通手段,但人们更希望其中蕴含的真诚多一些、重复少一些……离得近的亲朋节日期间登门一聚比幽默的短信更能打动人心。