

楼市关注

# 营销活动火热 房企开战二季度

2019年一季度已经过去,眉山各大楼盘在一季度中取得了不错的成绩。近日,记者走访发现,4月已经过去,眉山楼市的火热态势并未减弱,不少楼盘又顺势加推,优惠促销、揽客大招纷纷上演。

□万凤英  
本报记者 黄海波

## 市场延续火热态势

4月上旬已过,眉山楼市依然比较活跃。“4月由于项目推出了新房源,加之推新后项目也给出了一定的优惠措施,所以看房人数不少。”眉山城区某项目负责人表示,“此外,随着各种新政的出台,购房者入市积极性逐渐攀升,楼盘的总体成交量还是不错的。”

市民赵女士和家人之前一直在观望等待,“购买二套房的首付压力有点大,希望房价能有再降低的空间。”赵女士表示,今年又出台了一系列利好政策,楼市明显升温,“价格甚至还有上涨的趋势,跟家人商量了一下,还是尽快定下。”

无独有偶,之前一直观望的市民王先生近日也选择了下手。“以前一直觉得房价上涨这么长时间,至少应该有一波回调,原本想利用回调买一套,改善居住品质。不过,没想到迟迟没有等到。”王先生表示,看来地段好的房源真是卖一套少一套,犹豫很久之后,他花120多万元,入手了一套130多平方米的江景房。

记者走访了解到,像赵女士和王先生一样,不少去年还处于观望的购

房者在今年都陆续出手,一方面,由于政策持续利好,另一方面,则是出于房价上涨的预期。

## 房企营销活动积极

在4月初,房企推新入市的脚步并不算太快,只有为数不多的几个项目推新,但楼市的营销活动可谓层出不穷。

4月6日,一场趣味运动会在眉山城区某项目火热进行,乒乓球接力赛、双人袋鼠蹦蹦跳、趣味障碍赛、毛毛虫竞速、扭转乾坤、爱的奔跑、齐心协力等趣味项目让参与业主笑声不断。此外,价值3000元、1500元、1000元的超市购物卡大放送,更是让业主拿奖拿到手软。

近日,一场由眉山城区某项目举办的少儿才艺大赛开始报名。据悉,比赛除了为所有选手提供展示才艺的舞台,还有机会收获全程亲子互动体验、多重宣传资源等。

除了以上活动,记者走访眉山楼市发现,这个4月,各大楼盘还推出了丰富多彩的营销活动,也非常吸引购房者的目光。如某项目推出的幸福全家福大赛等,在这个春季,精彩纷呈的活动令4月周末热闹无比。

## 5月楼市仍可期

虽然看好接下来的楼市成交,但对于房价是否会应声而涨,业内普遍持否定态度。业内人士表示,4月份,眉山城区房价还会延续理性态势,短期内并不会出现见风涨价的情形,“跑量”仍是主题,就个别楼盘来说,由于地段配套等支撑可能会出现提价的情况,但这不是普遍现象。

楼市交易活跃,房企入市积极,接下来就是备战“红五月”的市场了。据悉,不少开发商在为备战“五一”做准备。“从目前的楼市产品来看,优质楼盘越来越多,市场的竞争也不断加剧。”有楼盘负责人表示。

在当前的市场环境下,对眉山楼市而言,在目前政策环境宽松的有利条件下,房企应抓紧时机采取积极销售策略去化库存。因此,很多开发企业把4月作为了“红五月”的预热期。熟悉眉山楼市业内人士表示,从目前的形势来判断,接下来开发商会展开新一轮的销售竞争,所以楼市新品房源增多,优惠力度升级将成主流趋势。

本报记者 黄海波 整理

楼市资讯

## 三四线城市土地市场明显降温

据《经济参考报》报道,今年一季度,地方城市推地节奏有所放缓,土地市场整体供需双降,尤其是三四线城市出现明显降温现象。

据中国指数研究院的统计数据显示,一季度全国300个城市各类用地共推出4.6亿平方米,同比下降7.3%。分各线城市来看,三四线城市土地供应下降明显。具体而言,一线城市住宅用地推出730万平方米,同比增长13.2%;二线城市推出9446万平方米,同比增长4.4%;三四线城市推出10277万平方米,同比下降17.5%。

从成交量来看,住宅用地成交规模也出现明显下降,其中三四线城市降幅

同样显著。据中指院统计数据,全国300个城市各类用地成交3.8亿平方米,同比下降14.3%。其中,三四线城市成交8089万平方米,同比下降25.8%,降幅在各线城市中最大。

“整体来看,受2018年土地大规模流拍影响,预测2019年全年房企融资环境仍然偏紧,且今年企业已进入偿债高峰期,资金压力仍较大,全国土地市场持续全面回温的可能性不大。”业内人士分析指出,“三四线城市降温态势已现,但一二线城市基于相对较好的基本面以及对各类资源的吸引力,获得更多企业重视,土地市场将保持一定热度”。

本报记者 黄海波 整理

置业指南

## 了解购房需求 才能买到满意房

从购房目的来看,目前购房人群中典型的购房目的有三类:过渡居住、改善居住、投资置业。业内人士指出,不同的购房目的,购房需求自然不同,购房前购房者必须了解清楚置业目的,这样才能买到满意的房源。

### 1、以居住为目的

既然是过渡性住房,就别盲目追求黄金地段或期望一步到位的大户型,“小户型、低总价”就成为优先考虑的因素,这类低总价房子带来的是“低首付、低月供”,同时也能降低将来家庭结构、人口变化给住房带来的影响。

在“小户型、低总价”的选择中,购房者应重点关注具有保值或升值潜力的楼盘,便于再次置业的时候出租或出售,减少置业压力。

### 2、以改善条件为目的

以改善性置业为目的的购房者大多在35周岁以上,家庭收入较高,具备较强的购买能力,一般不会计较价格,居住面积、户型结构、社区环境成为他们优先考虑的因素。

因此,对于改善置业者而言首先应该根据家庭成员的数量决定合适的房屋面积;其次在户型结构方面,朝向是首要考虑的;同时,孩子、老人等都分别需要

各自的空间,因此还要考虑房屋的私密性等;最后对于社区环境,要考察小区容积率、楼间距、园林绿化、会所、停车位等决定小区品质的指标,力求让自己住得宽松、舒适。

### 3、以投资置业为目的

以投资为目的的购房者,大多存在三大误区:只选高档房、只挑大户型、只看城市中心,这种非理性的购房行为在房地产市场繁荣的时候很容易成功,一旦市场下行,投资失败的风险会大增。

业内人士建议,投资房产要理性对待,区位特质及区域未来发展规划要优先考虑。好的区域位置是楼盘保值增值的关键因素,也能够弥补户型、面积等方面的不足,这里好的区域位置并不一定是常人所认为的市中心;未来发展规划决定了楼盘的增值空间多少,房屋价格将呈现“低开高走”现象,给投资者带来收益最大化。

总而言之,不论是哪类置业者,在看房前,应该要不断问自己两个问题:为什么要买房?需要什么样的房子?该业内人士指出,只有事先明确了购房目的,才能进一步明确购房需求,提高决策效率。

本报记者 黄海波 整理

楼市资讯

## 百强房企普遍调低2019年业绩预期

据《经济参考报》报道,随着房地产企业普遍公布3月份业绩,百强房企单月销售规模同比增长,单月环比增速也高于去年同期。但综合一季度数据,房企整体业绩规模略有下滑。不仅如此,从房企年报来看,百强房企普遍调低2019年业绩预期。

春节之后,一二线城市房地产市场销售有所起色,部分城市明显升温,但大部分三四线城市仍然延续调整态势,销售较为低迷。从3月份业绩数据来看,房企去化率预期偏低。

近日,权威统计机构发布数据显示,2019年3月,市场整体表现比前两个月明显好转。从企业业绩情况来看,百强房企单月的销售规模

同比增长。但从百强房企一季度的整体情况来看,今年1-3月的销售规模仍有1%左右的下滑。

综合一季度数据,虽然百强房企整体业绩规模略有下滑,但各梯队房企的销售金额集中度较去年保持了一定幅度的提升。其中,前30家房企集中度接近50%,百强房企整体集中度达到70.5%。

与此同时,截至目前,公布2018年度业绩的房企当中,大部分提出了2019年的业绩目标。2019年,房企制订的目标增长率普遍在20%左右,与2018年30%-50%的业绩目标增长率相比较低。

“同时,目前绝大部分规模房企2019年的业绩目标增长率与2018年业绩同比增幅相比都较低”,业内分析人士指出,“在目前的市场形势下,房企高杠杆经营、高速增长模式注定不可持续,龙头房企2018年已纷纷表示将由高速增长转向有质量增长。”

对于未来市场而言,在业内普遍看来,短期内房企的盈利能力仍有保证。一方面,弱市之下房企土地投资的成本相对较低,另一方面,虽然目前房企的盈利空间受到挤压,但市场调整期不会出现整体性的房价下滑,以至于影响到这些房企的整体利润。

本报记者 黄海波 整理



### 少一个纸杯 多一片绿色

中宣部宣教局 中国文明网

# 创建全国文明城市 建设繁荣富裕美好眉山