

问枣庄楼市

——如何走上健康稳定的发展之路

时下,股市风起云涌,跌宕起伏,牵动着万千股民的神经,全民炒股热火朝天的无限风光似乎已经不再;楼市连着股市,两者之间虽不是简单的跷跷板关系,却也紧密相连,互有影响,整体上看全国的楼市除“北上广深”四个一线城市房价环比上涨外,与之形成鲜明对比的多数三四线城市库存压力巨大,楼市依旧温而不火,持续在低迷中徘徊,成为令无数地产商纠结的问题。当前枣庄房地产市场供求趋于饱和,房地产库存量仍然较大,今年以来量价低迷的现状没有太大的改观,一边是大多数普通百姓买不起房的苦恼,在观望中等待着出手时机;另一边却是开发商面临着去库存、资金压力大的困境,为增大销量、回笼资金而苦寻良策,从而“咸鱼翻身”,实现华丽转身。纵观今年以来的枣庄房地产市场,将延续回暖态势,未来走势持续向好,步入平稳发展期。

刘冬/文

【问政策】 开发商和购房者将获更多实惠

2015上半年楼市新政密集出台,利好政策连连出击,让人不得不承认:政府对房地产绝对是真爱!经历了2014年下半年全国房地产业的整体低迷之后,政府终于“不忍”旁观,频频“伸手”救市,



半年内3次降息、五部门“组合拳”救市、公积金门槛不断放低……终于扭转了房地产市场的颓势,迎来了房地产市场来之不易的回暖良机。

近期,我市出台了《关于促进房地产市场平稳健康发展的若干意见》,从规划土地、商品房供应、税费政策、住房金融服务、房地产市场秩序、房地产业转型升级等六个方面振兴楼市,稳定经济,改善房地产市场环境,以期促进枣庄房地产市场的平稳健康发展。家庭购买首套普通住房并缴纳契税,90平方米以下(含90平方米)的,契税按1%税率征收,90—144平方米(含144平方米)的,契税按1.5%税率征收,征收的契税由相关区财政部门给予50%的补贴。二手房营业税的减免年限由5年缩短至2年。对于贷款购买首套普通自住房的家庭,贷款最低首付款比例为30%,贷款利率下限为贷款基准利率的0.7倍。市民足额缴存住房公积金6个月以上即可申请公积金贷款,取消强制性担保机构收费,这一连串重大利好政策,搅动着枣庄楼市的一池春水,无疑对当下的枣庄楼市注入了一针“强心剂”,刺激着住房市场的刚需和投资性需求,在多重政策叠加效应的影响

下,刚需型、改善型需求获得积极支持,楼市回暖曙光初现。另一方面,房地产开发企业在政策方面将获得更多支持,如新建房地产开发项目用于配套设施建设的地下建筑(不含地下商业面积)和建筑底层架空层,不计入收费(基础设施配套费)建筑面积;新建小区有线电视和供电、供气、供水、供热、排水、通讯等市政公用设施,对入网、管网增容等经营性费用的收取减免到市场价格的70%。新政实施一个多月来,推动着枣庄楼市负重前行,目前似已初见复苏苗头,表现出向好的趋势,利好政策的相继落地,对未来房地产市场预期将是一大利好。但由于受购房者观望心理浓及其买涨不买跌等方面的影响,很多潜在的购房者时常处于买与不买的两难纠结中,时刻等待着最佳出手契机,楼市成交量眼下仍呈量价平稳的趋势,这从新政实施以来楼市的成交量上可见一斑。数据显示:2015年6月份枣庄城区(不含滕州市)住宅网签成交1151套,成交套数与前几个月相比相差不大,有升有降,起伏不定,何时柳暗花明、走出低谷,着实让开发商望眼欲穿,可谓伤透了脑筋,直呼“伤不起”。

【问营销】 创新成为新常态

伴随着城市化进程的加快和我市棚户区改造的大力推进,枣庄的楼市也在发生着巨大的变化,过去三五栋楼、不成规模的组团式小区不见了,代之而来的是动辄几十万、乃至更大体量的大型规模化城市综合体,一座座高楼拔地而起,十几层、二十几层的小高层、高层楼房耸立在枣庄人面前,大城市的感觉呼之欲出,枣庄楼市的建设发展速度似乎在一夜间跨入了“高铁时代”。以往在楼盘旁边建个售楼处,坐等购房者上门这种“守株待兔”的单一传统销售模式,已经风光不再,近乎走到了尽头,难以满足购房者的多样化需求。与此同时,传统的“低首付”、“特价房”、“买房送车位”、“买房抽奖”等促销手段已经无法让人心动、让人兴奋了,铺天盖地的“学区房”炒得火热,成为当下楼盘不得不谈的卖点,吸引着众多购房者的眼球。为了打破常规,适应楼市的新常态,在复杂的市场行情下,全民营销、电话call客、渠道导客等新营销的销售策略似乎让楼市出现了“新气象”,“焕然一新”的销售策略也让众多购房者似乎寻到了“合适”的购房时机。在互联网+的时代,随着高科

技的应用,智能手机大都有拦截功能,一旦将营销电话“拉黑”或标记为“骚扰电话”后,电话营销就不再是好的营销手段了。传统的平面媒体宣传效应虽在引导消费中仍然有着独特的优势和不可替代的作用,但新奇的销售方式并未从真正意义上改变楼市的发展态势。市中区、新城区有的项目还实行全员营销,看似全新的销售模式,似乎缺乏应有的销售策略、销售经验。试问,这些所谓的“经纪人”对项目能了解到多少?对楼市了解多少?对房价的走势了解多少?对现在的政策掌握多少?这样的销售方式对于当前的枣庄楼市真的可行吗?新的销售方式对于房地产市场的发展而言是即行的大方向与大趋势,但新并不能代表完美。先行者第一个吃到了螃蟹,而后出现的就是复制与重复。模式的新颖只能说是开发商营销模式上的改变,而对购房者而言,销售模式的新颖就让本就对市场无法完全看透的买房人更加纠结。全民营销是当下楼市中比较“受欢迎”的模式,但让“购房者”卖房给购房者,这所带来的弊端就不言而喻了,先不谈很多参与者是冲着佣金而来,更重

要的是,这个“临时卖房人”对所推荐的楼盘也只能说似懂非懂、“雾里看花”,这样最后吃亏的只能是购房者。

与全国一样,枣庄楼市的销售模式,最近几年也发生了很大变化。较之于过去开发商自己开发建设、自己卖房的“自产自销”模式,越来越多的房地产开发公司采取了委托代理销售模式,即把卖房的工作“外包”给某一家专业公司,寻求双赢。营销代理这几年在枣庄也早已不是什么新鲜事物。在牛市中,房子比较好卖,开发商和代理商的日子都很好过,开发商更能集中精力开发项目,而代理商也获利颇丰。但所谓“城门失火,殃及池鱼”,牛市之中则更考验代理商的营销水平。因应着楼市销售量的下滑,不少开发商开始频繁更换代理公司的现象时有发生。市中区的一个商业项目从去年开始就已经换了好几家代理公司。无独有偶,新城区的一个商业项目与代理商低调“分手”后,据说前后也已更换了十几家代理机构。试问,这样频繁更换代理公司,是当初开发商的定位不准还是代理公司业绩平平、乏善可陈?

三角花园西南片区 棚户区改造安置房建设速度快

日前,中央华府按时交付使用,标志着三角花园西南片区棚户区改造项目(中央广场)进入了一个新阶段。

据悉,这一项目是山东省政府规划的6个核心商贸区之一,为一站式现代都市型商业综合体,总投资额高达15亿元,项目南区(中央华府)建筑主要功能为回迁安置用房,北区为星级写字楼、公寓及大型现代商业中

心,由山东君山置业有限公司开发建设。该工程自2012年开始拆迁建设,开发建设企业为了拆迁户的按时回迁,始终把安置房的建设放在首位,克服了拆迁延期、地基结构复杂等不利因素,抢工期,抓质量,按时高质量完成了建设任务。同时,项目采用了同济大学提供的精品设计方案,按照高档住宅小区的标准设计建设,品牌电梯直达地下一、二

(刘海斌)

【问市场】 平稳过渡仍是主基调

近年来,在宏观经济下行压力加大、房地产市场“遇冷”的大背景下,我市的房地产市场波澜不惊,艰难前行,在房地产投资、开发、建设以及商品房销售量、价格上,与正常年份相比,整体上保持了健康、稳定、有序的发展态势。但枣庄房地产市场库存量较大仍然是不争的事实。5月末,全市在建房地产开发项目近2000万平方米,供求趋于饱和,市场供大于求态势延续,“去库存”仍是下半年主基调,供大于求的局面在短时间内恐将持续。另外,纵观枣庄楼市行情,量价低迷以及行业资金链紧张的现状在2015年上半年没有太大的改观,枣庄房地产市场仍面临着不少难题,特别是国内一些媒体对枣庄个别的烂尾楼、开发商跑路、项目停摆等行为的集中追踪报道,一定程度上也对枣庄房地产的形象产生了不良的影响。数据表明:一季度我市房地产开发完成投资20多亿元,新开工面积48万平方米,同比分别下降26%、55%;竣工面积12万平方米,与去年同期相比减少132万平方米。但从市场交易方面来看,正趋于活跃。今年1—5月份,我市新建商品房销售面积、销售额的降幅,较1—4月份分别收窄了6个和9个百分点,表明全市房地产市场仍保持着相对旺盛的生命力。特别是随着我市高铁等交通区位优势的显现,外来人员住房消费将逐步扩大,加之我市房地新政的平稳发力,房地产市场转暖预期上升,市场参与方的信心也在恢复,市场回暖势头已逐步显现,整个房地产市场的发展潜力必将进一步释放,房地产市场总体运行平稳。

【问品质】 谁能傲视群侪

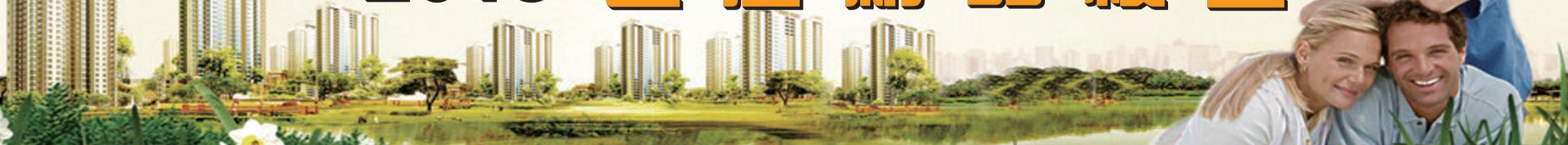
全新的销售模式给市场带来新的活力,我们不能说所有的营销策略都存在问题,但对于枣庄楼市而言,创新营销只能起到是聚聚人气的作用,品牌、品质才真正具有吸引力,才最长久。枣庄的楼市虽很难见到万科、绿地这些地产大鳄的身影,但美誉度高的本地品牌开发商却并不鲜见。“不买贵的,只买对的”这似乎代表了大多数购房者的看法和消费观,“根据自己的需要买房”也不失为一种聪明选择。而更多的时候,我们必须在购房前先看看自己到底想买什么样的房。如今枣庄楼市已日渐成熟理性,我们一直在倡导理性购房,但许多人在跟风效应影响之下,缺乏理性思考,盲目从众购房的人群也不在少数。这既是个人的自主选择,也是房地产“黄金十年”的时代缩影。由于过去十多年来,购房者的权益非常大,“买了就赚”效应使得民众争先恐后加入购房大军。实际上,无论是刚需抑或是改善需求,需要考虑自身所能承受的能力及真正的需求点,不可再盲目跟风,尽可能的选购那些信誉好、品质优、性价比高的好房子。品质的差异化可以带来市场的良性竞争,过去市场中楼盘品质的提升,大多是在购房者的低价需求与市场需要下进行的单方面提升,开发企业一方面要控制成本还要赚取利润,购房者在“追求”低价的同时还想买到高品质的房源。在低价策略中,品质较好的开发企业明显处于“劣势”,低成本的控制让品质“一般”的楼盘抢占了市场的先机。表象上看枣庄的楼市似乎正回到卖房市场的时代,新的销售策略层出不穷,新的销售模式让很多购房者从根本上淡化了真正的自身需求所在,也模糊了购房者在选房时所应该考虑的品质细节,忘却了质量、品质、配套、环境、绿化这些“硬杠杠”才是决定将来居住幸福指数的重要指标。试想,销售一旦占了主导,谁还会关注品牌与品质?购房者的后期居住品质又有谁来保障?购房者的购房需求导向很大程度上左右了当前开发企业对于产品品质的追求,直接影响到购房者后期居住的舒适度,间接影响的是市场的良性竞争,更为重要的是,对于当前的枣庄楼市而言,没有了良性的竞争,楼盘品质何以得到不断提升。“品质时代”,这是一个引导性的信息,也是楼市发展的方向。但市场中的表现依然有些参差不齐,品质好的楼盘似市场上闪亮的“明星”,在以远航、未来城、中原、东湖阳光等品牌地产的引领下不断提升,而相对处于劣势的依然没有太大的改变。这样的表现一方面是由于市场中有些购房者一味地“追求”低价而让部分开发企业钻了空子;另一方面也是由于市场的要求还相对不高。或许有人会说,枣庄楼市还处于发展中阶段,楼市品质的提高尚有不断渐进的过程,发展才能走得更加平稳。历史告诉未来,时间将验证一切,那些地段、品质优越的高端楼盘或将有更好的表现,终将引领着枣庄楼市的健康稳定发展。

滕州: 在建工程参建各方座谈会召开

7月15日,滕州市在建工程参建各方征求意见座谈会召开,来自建设、设计、监理、施工等单位的专业技术人员和管理人员共40余人参加了会议,这是滕州市建筑工程质量监督站大力开展工程治理两年行动、持续加强建筑工程质量监督管理、全面提升工程质量水平的又一有力举措。

会上,针对滕州市的工程质量状况、分户验收情况、标准化施工推广面临的难题,新材料、新工艺在工程建设中的使用现况及造成工程质量常见问题的原因等进行了深刻讨论分析。参建各方畅所欲言,实事求是谈方法,提建议,质监站虚心纳谏,真心实意听意见、纳建议,共同推动工程质量和平稳实现“双提升”,打造更多的精品工程、优质工程。(王燕)

2015 枣庄精品楼盘



超抢房行动 仅一天
值3838元/m²
品质生活巅峰续作
开盘在即火爆认筹中
1万抵30000
VIP: 0632-362 8888 / 8889

枣庄第一景观现房即买即住
实现未来人生环境不是梦!
8012345 地址:东湖公园南岸古建筑西侧
现场接待中心·枣庄市文化西路198号

中原·东湖时光
全景现房 众望而来
现房,才是硬道理!
3-18岁,一站式名校资源
为您的孩子投资未来

中安·鸣翠苑
买商铺我只去新城
去新城,只去贵诚元丰国际广场
40-80平纯单层沿街旺铺
10万抵20万,火热抢购中!!!

买商铺我只去新城
去新城,只去贵诚元丰国际广场
40-80平纯单层沿街旺铺
10万抵20万,火热抢购中!!!

昂立集团·米泉山庄
学区多层花园洋房4999元/m²
稀缺多层 房源有限 预购从速
详询售楼处
热线: 0632-88886666
地址: 新城长台山路中段(昂立大厦南500米)

招商进行中
电话:
15163207009

弘扬优秀传统文化
构建美好精神家园