

价格优惠还想退就退 现在开发商真的很拼的

一场突如其来的疫情,打得很多人措手不及。对于很多地产商来说,这也是一个颇为“难得”的春节。售楼处全部暂停开放,被调侃为“难得有个假期”。但眼瞅着复工时间一再延长,线下销售回款停滞,各大房企再也坐不住了,纷纷转战线上,推出无理由退房、特价房、线上秒杀、高额税补等举措,力求扭转不利局面。

花式优惠接踵而来

新冠肺炎疫情的出现,打乱了开发商的销售步伐。尽管一些售楼部已经开门迎客,但各种线下拓客活动短期内无法恢复。销售顾问纷纷化身房产界的“李佳琦”,通过线上秒杀、特价房、团购优惠、预存立减等优惠,开启直播卖房。

2月13日,恒大率先推出“网上卖房”营销模式,明确在2月18日至2月29日期间,恒大全国在售楼盘住宅(含公寓及写字楼),可享75折优惠。一时间,“恒大75折卖房”上了热搜,可谓赚足了风头。之后恒大发布的销售数据证明恒大以价换量取得了阶段性的胜利。

无独有偶。泰禾闽南院子也推出宅购好墅优惠活动,打出“全年最低价”,支付诚意金即可确定并锁定房源,总房款最高可减20万元。此外,还可获得最高15年豪华体检套餐(价值43320元)或最高20000元物业管理费,最终确定不买的话全额退还诚意金,体检套餐及物业费均不回收。

大唐名门印象推出“春雷行动 硬核购房”活动,预存5000元认筹金并线上锁定房源,即可享受多重权益,包括享受千元精装修费用、抢特价房及5折车位资格、按时交首付最高优惠3万元、未签约可退款等。

建发玺院推出建筑面积约143平

一、2000元即锁定房源，认购者轻松赚钱

自己买	房款减40000+额外99折
推荐他人成交	奖励35000+1%佣金,定金全退
被别人买走	定金全退并再补偿1000
5月10日前认购未成交	5个工作日定金全退
邀请好友注册	奖励30元/人

二、78折特大优惠+ 推荐97折

三、最低价购房+无理由退房双保险

价格优惠、无理由退房在为房企近期推介重点

方米花园墅,2020年即可提前锁房,成功认购最高可享97折优惠。成功推荐购房最高可获得30000元推荐金。

联发君领首府推出6套一口价房源限时秒杀活动,预约、认购、转介等都有好礼相送。7天内成功认购者,既可以享受一口价优惠,还能获得品牌家电。即便没有成功认购,在退还认筹金的同时,也能把家电带回家,可谓诚意十足。

龙湖地产推出“抢先安家”,给购房者送上安家大礼,包括最高94折的购房折扣、家电大礼包、老带新现金奖励等,吸引了不少准购房者的眼球。

无理由退房渐成合唱

在这波以价换量的优惠中,有一个特别吸引人的字眼,那便是“无理由退房”。恒大、泰禾、龙湖、建发、联发、大唐等房企,不约而同地将“无理由退房”提上各自的销售议程,引起了置业者的热议。

事实上,这次各大房企施行的“无理由退房”并非头一回,回望过去,楼市下行或调控时期,“无理由退房”常常应时而动。此次“无理由退房”再现江湖,不同开发商对无理由退房的时间和要求也不一样,时间7天、30天、90天、半年等各不相同。

“客户认筹后,4月30日前随时都

能退房,而且赠送的泰禾医疗体检和物业费都不用还。”泰禾闽南院子置业顾问表示,“对于已经签约的客户,如果在2020年12月31日前,发现同类型的房源价格低于自己所购的房源,也可以享受无理由退房。”

龙湖各项目退房政策时间不一致,认购3~11天可申请无理由退房。联发君领首府的政策是若7天内未认购,将全额退还5000元预付款,并送品牌家电一台。建发玺院、大唐名门印象大唐天街无理由退房期限都为30天。三盛璞悦海无理由退房期为90天。恒大地产明确,从购房后到入住前均可无理由退房。

正打算置业的张女士表示,现在的房价还可以接受,但又担心万一疫情结束后房价下跌,现在买就亏了。“最近开发商都推出线上看房,而且可以无理由退房,决定先物色物色,有合适的房源就提前锁定。”

“实行无理由退房的目的是,无非是为购房者送上一颗定心丸,推动成交。但其实无理由退房执行起来并没有想象中的痛快。”采访中,业内人士陈先生如是说道,一般而言,预约的客户退房相对容易,但若是签约后退房,就得加上一定的条件。比如只退房款不退税费,非住宅产品不享受、退房程序繁琐时间长等。因此,购房者一定要了解清楚各开发商的无理由退房政策,避免想退房时却退不了房。

服务品质需同步提升

疫情之下,房企开通线上售楼处、推出各种优惠举措,有利于提高项目曝光度、助力项目蓄客。而无理由退房,则是为了消除购房者的疑虑,建立公平合理的双边关系。除了这些营销举措外,同样需要提升的,还有服务水准和产品品质。

在服务方面,万科、大唐、国贸等房地产商已经在这次防疫战中为自己赢得了口碑。面对疫情,物业服务所做的每一项工作,业主都有目共睹。万科物业对全国2663个住宅项目,639个商业项目,建立统一的防疫手册,同时,每天有85000名员工在岗,为25万次业主出入进行体温测量,此举受到央视“点赞”;大唐地产在疫情期间,多次为已入住的业主送菜上门;国贸润园不仅为业主送上蔬菜礼包,还举行线上厨艺大赛,送出口罩、厨具等实用产品。

业内人士表示,对购房者而言,如今已经不是闭眼买房的时代。纵观近几年房地产的发展,品质成为了产品制胜的关键。如何打造更精美的产品,提供更优质的服务,是房企需深入思考的问题。毕竟,一次用心的服务,比十套置业者的说辞更能让消费者动心。

■本报记者 陈利敏 文/供图

足不出户看好房 房企转战“线上售楼处”

线上看房呈燎原之势

据不完全统计,目前市区在售的楼盘中,融创、建发、万科、禹洲、联发、碧桂园、融信、三盛、泰禾、禹洲等数十家房企,都纷纷开放了旗下楼盘的线上售楼部。

通过微信扫描二维码即可进入楼盘小程序,逛一逛“线上售楼处”。各大楼盘的线上售楼平台均配备了大量精美的图片和视频,除了有案名、品牌、地址、户型、价格等基本信息,还有多位置业顾问的联系方式,购房者可以轻松了解详尽信息。部分楼盘还推出VR看房及全景看房。如市区闽南水乡板块某在售楼盘推出的全景看房,从楼盘外景、售楼处、沙盘,到户型、样板间,可谓应有尽有、一应俱全,让人有一种身临其境的感觉。

在零售行业颇为火热的直播销售

方式,近日也被应用到各大楼盘的营销推介上。2月26日下午,国贸天成举办了一场直播,置业顾问化身主播,通过镜头带领观众看沙盘、听分析、挑户型,还在样板间中教观众做瑜伽,获得了3.77万人次关注。在直播间,还有红包、限时优惠等好礼相送。

部分房企业绩逆势飘红

疫情逆转了业内期待中的“小阳春”,不过,仍有一些房企凭借着精心培育的线上渠道,换取了业绩的爆发。

其中,逆风飞翔、一鸣惊人的恒大交出了2月实现网上认购99141套的成绩单。亿翰智库最新发布的百强房企销售排行榜显示,恒大、碧桂园、万科三大龙头房企2月全口径销售分别为470亿元、300亿元、286亿元。其中,恒大同比增长118.3%,碧桂园、万科分别同比下降49%和34%。从恒大在福建的项目来看,“劲销”是其宣传口径中的关键词,例如,位于福州市台江区的恒大天璟项目,11天内售出193套。优异的战绩背后,是恒大一以贯之的“互联网+”思维。2月13日,恒大率先实施全国所有楼盘网上购房的营销创举,提供网上VR看房、网上选房、网上购房等的一站式服务,并给消费者提供最低价购买、无理由退房、多重购房优惠等权益,成为继无理由退房后的又一个行业颠覆性举措。同时,恒大适时推出“七五折”大优惠,真金白银的让利无疑成功撩起了意向客户的购房冲动。

备受漳州市民关注的“院子”系产品供应商泰禾,近期也传来捷报。据泰禾方面统计,疫情期间,漳州、厦门“双城一湾五院”线上认购突破1300套,金额超14亿元。其中,泰禾闽南院子优惠新政发布后,3天线上预认购套数超60套。

楼市资讯

漳州市住房公积金管理中心：受疫情影响企业可缓缴住房公积金

本报讯(记者 张吟)3月3日,漳州市住房公积金管理中心发布公告称,受新冠肺炎疫情影响的企业,可按规定申请在2020年6月30日前缓缴住房公积金。缓缴期间缴存时间连续计算,不影响职工正常提取和申请住房公积金贷款。

此外,住房公积金缴存单位和职工受疫情影响在2020年6月30日前未能按时足额缴存住房公积金的,向住房公积金管理部门说明情况并完成补缴后,缴存时间连续计算,不影响个人住房公积金贷款申请等与缴存连续性相关的权益。

受新冠肺炎疫情影响的职工,2020年6月30日前住房公积金贷款不能正常还款的,不作逾期处理,不作为逾期记录报送征信部门,已报送的予以调整。

在疫情防控期间,对住房公积金提取、贷款等业务有限期办理要求的,可延期办理。

融创国贸珑溪大观：开展致敬“白衣战士”关爱行动

本报讯(记者 陈利敏)融创国贸珑溪大观近日推出关爱服务计划,以“蔬情臻意 致敬仁心”的方式向医护人员提供支持保障。为致敬抗疫一线的医护人员,2月27日至3月4日,珑溪大观面向漳州市区医生和护士开展致敬“白衣战士”关爱活动。通过预约热线参与活动的“白衣战士”,可享受到新鲜蔬果礼盒顺丰到家的便利。

国贸润园：举办“我的女神是厨神”活动

本报讯(记者 陈利敏)为庆祝三八妇女节的到来,国贸润园推出“我的女神是厨神”线上厨艺比赛。比赛从3月1日持续到3月10日,参赛者上传美食照片,即可赢取餐具套装、养生壶、摩飞多功能锅等礼品,还有机会领取口罩。

疫情期间,除了举办线上活动外,产品优惠力度也不小。现阶段,团购101~454平方米旺铺,即可享受一口价优惠,买店铺还能送车位。此外,购买47~90平方米的智能复式小户型,首付仅需6.5万元起,购买微型车位,首付也仅需6万元起。

大唐地产线上看房专项活动开启

本报讯(记者 陈利敏)日前,大唐地产推出“为爱战疫‘罩’顾自己”线上看房专项活动,受到不少置业者的关注。

据介绍,此次活动优惠力度空前,认筹者不仅能享受千元精装修的费用,还有机会抢到特价房源及5折车位资格。对于准时交首付的购房者,还能享受最高3万元的优惠。推荐他人购房成功,每套再奖励2万元。没有签约的客户,还能享有30天无理由退房的权利。

目前,大唐名门印象收官在即,107~149平方米少量房源在售。大唐春风里和大唐锦绣世家城市展厅也于3月1日正式开放。

三盛淘房节热闹登场

本报讯(记者 陈利敏)近日,三盛集团线上活动惊喜连连。3月1日,三盛璞悦海通过线上售楼处,对95平方米的阔合院进行直播拍卖。该阔合院使用面积超过250平方米,总价208万元起拍。3月2日,3套湖海院墅及4套湖海洋房也热闹上线,优惠的价格吸引了不少购房者上线开抢。

即日起至4月30日,三盛地产推出6重购房优惠,包括消费者缴纳3000元即可进行认筹,成功购买合院还能获赠一个车位,90天无理由退房等。

三盛璞悦海规划合院、洋房及沿街商业。其中合院8幢,共84户;洋房5幢,共233户。目前,32席约105平方米的三至四房精装洋房在售。

半数城市零供应 2月份楼市成交大幅下滑

据《经济参考报》报道,受疫情影响,2月份楼市供应和成交两端整体下滑。克而瑞研究中心数据显示,2月份受监测的27个重点城市半数以上零供应,成交量环比下降幅度达到8成。

据克而瑞监测,2月份受监测的27个重点城市新增供应面积85万平方米,环比大幅下降92%,同比亦降85%。克而瑞研究中心相关分析人士指出,“春节期间多地售楼处暂停销售活动,加之核心一二线城市复工普遍延期,半数房企2月17日才开始复工,导致整体供应呈现出断崖式下跌。”

具体来看,一线城市当月商品住宅新增供应面积18万平方米,同环比分别下降了81%和86%,北、上、深均为零供应,新增供应主要集中在广州。但是,广州推盘表现依旧不如去年同期,同比下降44%,供货节奏显著放缓。

不仅如此,本该迎来“返乡置业”高峰期的二三线城市,2月份新增供应面积68万平方米,环比下降93%,同比下跌85%,降幅较1月显著扩大,半数以上城市零供应。该人士分析指出,2月仍有供应的城市主要集中在珠三角和长三角区域,目前这些城市疫情基本可控。“预计3月份疫情较为严重的武汉、长沙、郑州等中部城市供应量依旧不容乐观,其他地区的供应量有望随着复工率的上升而稳步增加。”

因供应显著缩量,疫情恐慌情绪蔓延,2月楼市成交依旧下行。27个重点城市整体成交240万平方米,环比降幅高达83%,同比下跌77%。其中,一线城市总成交仅为29万平方米,环比下跌82%,同比下降73%。北、上、广、深四城均同环比齐跌,且多数跌幅都在50%以上,疫情的负面影响在持续发酵。其中广州的跌幅最为显著,成交同环比跌幅均达到90%。

二三线城市总成交211万平方米,同环比分别下降了78%和84%。从绝对量层面来看,多数城市2月份成交量不足10万平方米,尤其是疫情相对较严重的宁波、重庆、武汉等城市,购房意愿寥寥,加之售楼处开放情况不佳,2月均为零成交。

“2月份,由于多个核心城市整月暂停房地产中介线下带看业务,多数城市成交量体量近乎‘放空’。目前,北、上、广几个一线城市复工率基本都在50%以上,预期3月份一线城市的供应会逐步恢复。”上述人士分析指出,同时,随着疫情逐步得到控制,3月份核心城市或将逐步允许线下中介活动进行,届时城市二手房市场将逐渐恢复活力,住宅市场有望逐渐回归平稳。

■本报记者 张吟 文/供图



各售楼中心转战线上,置业顾问纷纷化身主播。