

现场直击

万科牵头 光大跟进

### 以“团购”的名义降价

# 团购降价

# 撼动楼市 迅猛来袭?



2月底,中国建设银行东莞分行的员工都收到了一份通知。通知的开端赫然写明:“为加强与企业开发商的合作,为广大的员工争取更大的购房优惠,经与万科地产公司(以下简称万科)协商,市分行决定于2月29日联合推出万科运河东1号丹桂园6座建行员工专卖活动,基础折扣为公开售价的70%,如认购30套以上折扣更低。”

2月29日,记者通过相关渠道取得了这份通知。根据通知的内容说明,此次团购只针对建行员工(包括亲戚朋友),团购价格仅适用于2月29日晚建行员工购买且需要在5日内签约。团购10套以上在基础折扣上另优惠3%,20套以上在基础折扣上另优惠5%,30套以上在基础折扣上另优惠7%。同时,如果是一次性付款的,可以在此基础上再享有1%的付款方式优惠。也就是说,此次团购活动的最低折扣,可以优惠到公开售价的62%。通知上同时对6座201和202两套单位为例对折扣优惠方式进行说明,根据通知上的例子计算,如果建行认购达30套以上,且一次性付款的员工,在购买201单位时,最低可达到3920元/平方米。

这无疑是相当具有震撼力的优惠。万科这次全国范围内的全线降价,也以“团购”的名义来到了东莞。

2月29日,从中午开始,到万科运河东1号售楼处选房的建行员工及亲友络绎不绝。到晚上7时开始抽签时,售楼处内外已经人头涌涌。

万科并不是这个周末唯一一家推出如此团购活动的。29日傍晚,曾在光大景湖湾畔看过单位的王先生接到了湾畔售楼员的电话,称项目对银行员工限时推出团购活动,优惠折扣后售价可达4000元/平方米左右。29日晚9时左右,有朋友在中国银行东莞分行工作的钟小姐,以亲友身份定下了景湖湾畔一套100余平方米的三房单位。钟小姐告诉记者,自己定的这套单位,团购折扣后的单价不到4700元/平方米。

3月1日上午,记者赶到了同样开始团购活动的景湖春晓。项目现场看房的人也不少,大家都忙着找售楼员计算折扣后的售价。虽然有发展商的相关负责人表示,这并不是一场大规模的折扣降价,仅仅只是针对一部分群体的团购活动。然而,记者在项目沙盘模型边所见,一位售楼员对一位看房者介绍称,项目目前正在对银行员工做团购,团购折扣为公开售价的7折,如果团购量达到30套,还可以再打93折。如果该看房者有中意的当天下定,可以帮他以银行员工朋友的身份,加入团购名单。这次的团购折扣优惠,实际上已经是普及到了所有的购房者。

3月1日,记者先后收到了田禾·塞纳河畔和中堂南国雅苑的促销短信。塞纳河畔的短信信息称“新春5600元起,少量特价85折优惠。”而南国雅苑的信息则称“8折劲惠,南国雅苑推出18套妇女节特惠单位,最低至3400元/平方米起。”而据行内人士透露,新世纪地产近期亦可能会有所动作。

万科降价的“鲛鱼效应”登陆东莞。2月29日—3月1日,万科、光大两大发展商先后对银行员工发起“团购”活动,活动推出的单位降价幅度达到30%以上。

这一消息迅速震动了东莞楼市。周末两天,部分楼盘也纷纷发出明降暗降的短信。3月1日,记者先后收到了田禾·塞纳河畔和中堂南国雅苑的促销短信。塞纳河畔的短信信息称“新春5600元起,少量特价85折优惠。”而南国雅苑的信息则称“8折劲惠,南国雅苑推出18套妇女节特惠单位,最低至3400元/平方米起。”而据行内人士透露,新世纪地产近期亦可能会有所动作。

本来就持观望态度的购房者,继续观望有了更加充足的理由。一场降价风暴是否真的要来了?

■本报记者 王敏 黄尤波

## 万科回应 “做了该做的”

“巨头们这样的动作,让我们确实感觉比较难受,压力很大。”3月1日,多位发展商向记者表达了这样的情绪,更有发展商表示两大发展商的团购行动可能会对自己项目的入市定价造成一定影响。

有行内人士分析表示,2008年以来楼市冷清的局面一直难以改善,发展商在销售量的压力之下,本就有动摇。此次两大巨头的动作,可能会引起相当一部分发展商的跟进,成为新的导火线,楼市或将会酝酿起一次降价风云。这其中也可能有一些发展商确实不想降价,采用少量特价单位试水楼市的情况。

对于市场出现的连锁反应,始作俑者的万

科似乎有些乐见其成。东莞万科房地产有限公司助理总经理王永飞对记者表示:“万科只是做了大家期待万科做的事情。”

王永飞在接受记者采访时首先对团购的“7折”作出了解释。据称,万科运河东1号之前就有“购房客户享有装修礼包优惠10%”和“认购之日起5天内交齐首期款或全款并签约完毕客户,可享受签约优惠10%”的优惠折扣。此次团购只是在两项折扣的基础上,增加了“购房客户享有教育基金优惠10%”的一项折扣和团购数量级次优惠。

对于团购活动引起的市场连锁反应,王永飞表示,万科此举并不是扰乱市场,而是带头回

归,率先破冰。2007年的楼市异状,打破了东莞楼市发展的正常秩序,也制造出了一些楼市泡沫。2008年的这个时候,发展商们应该挤掉泡沫,回到原先的轨道位置上。“2007年上半年以前,东莞楼市还是在健康地发展,我们应该回到原来的发展轨道上,继续健康地往前走。”

王永飞告诉记者,此次团购优惠折扣后的价格,实际上也正是回到了2007年上半年的价格水平。活动的反应也证实了这一点。“这一次活动的反应之热烈,也有些出乎我们的意料,说明市场的刚性需求一直存在,只是产品的性价比没有达到购房者的预期。当市场回到原先正常的轨道上,购买力也会得到相应的释放。”

## 同行反应 没必要跟风

万科和光大率先降价,引起了业界的广泛关注。一位不愿具名的业内人士向记者表示,万科和光大所谓“团购”只是个幌子,过渡一下,尽量减少客户之间的心理落差,而且目前降价所针对的产品范围有限。降价有产品的原因,但这都是过渡,只是方式不同而已,以避免引起更大的震动。这位人士表示,如果发展商这次降价没有理想效果,应该还会有进一步的动作。

王永飞表示,对于目前的市场状态,各家发展商各自有不同的看法和营利模式,有的企业追求的是利润最大化,而万科的模式是薄利多销,规模化发展,这也是万科此次在全国范围内率先开始降价回归的因素之一。而有行内人士认为,光大地产与东莞万科作为头号竞争对手,万科降价必然会令光大有所反应,从理论上来说,光大还应该比万科降得更“狠”。还有的则认为,光大降价势必会带动同片区其他发展商跟着降价。

据记者了解,即将于本月9日开盘的丰泰城

已经放出风声,将推出的200套房子价格定在4000元/平方米左右。丰泰地产营销总监梁莹表示,理性回归,价格调整是大势所趋,眼下必须调整价格,刺激成交量,促使楼市尽快回暖。

万科、光大、丰泰都是东莞的实力发展商,他们带头降价,会不会带动其他发展商跟着降价呢?与万科运河东1号同属运河板块的田禾·塞纳河畔营销总监商俊俊向记者表示,万科运河东1号推出的“特价”单位数量有限,而且销售针对的是银行系统的员工,并且此次卖出的全部是三房单位,而价钱在6000元左右的两房和四房单位万科却没有拿出来卖。因此,商俊俊认为,这是一股很小的风潮,已经过去,塞纳河畔没必要跟这股风。商俊俊透露,除了极少数特价单位,塞纳河畔目前均价仍是6300元/平方米。

同为老城区楼盘的“西城楼大街”也在观望“邻居”的降价。丰华地产营销总监张敏华告诉记者,西城楼大街住宅是否降价还在评估之中。

## 专业人士提醒 切忌盲目入市

发展商在这个周末的突然行动,让购房者也有些措手不及。记者在几个项目楼盘现场发现,购房者的举动也有十分明显的分化。

“发展商说今天不定明天就没有这个折扣了。”一位现场交定金的购房者对记者如是说。记者在随机采访中发现,大部分现场下定金的购房者都是被这样的因素驱动立刻交下了定金。还有一些购房者则告诉记者:“价格应该还会有降的,但再降的时候,有些单位可能就没有了,现在这个价格我还能接受,就先买了。”

而另有一些购房者则在现场多次看房,计算折扣,但迟迟没有出手下定。他们告诉记者,

两家大发展商开始降价了,其他发展商肯定也会降,他们想再等等看看。“现在的市场环境,就算不再下降,也不会涨到哪里去。”购房者“杀跌”与观望心态的分化,表现得非常明显。行内专业人士提醒购房者,经历过去年的非理性状态,在现在的市场环境,购房者更应该保持理性。

该人士表示,由于去年的高房价吸引了购房者的大部分注意,使不少购房者在现在的购房行为中始终以价格为第一考虑因素。发展商的降价行为,很可能会刺激到一些购房者因为价格的诱使,而忽略了其他方面。理性的购房者,在看到低价位的同时,还应该考虑项目的

地段、产品是否是自己需要的单位,同时要清晰地明白,发展商所谓的折扣价格是否真的给出了优惠。

另一方面,对于观望的购房者,也不能一味观望,从而使一些适合自己的单位“溜走”。“购房者可以趁这个机会多了解自己中意的楼盘产品的动作。在购房时,还是应该从自己需要的各方面多重考虑,不要因一时冲动盲目入市。”

该人士同时表示,一些购房者的盲目入市,也会造成楼市高成交量“回暖”的假象,使发展商和其他购房者作出错误判断。“发展商与购房者双方的理性入市,才是市场健康有序发展的保证。”



# 一张报纸就是一个世界

## 给自己一份期许 给大家一个世界

