

青年报

服务大都会最活跃人群  
YOUTH DAILY

C05-C08

# 房产周刊

ESTATE · WEEKLY

2012年3月22日 星期四

联系我们 qingnianbao@126.com  
责任编辑 李琛 美术编辑 沈旖旋

## 看房？买房！看房！买房？

### ——聚焦 上海之春”房产展示交易会

2012年的房产市场走向牵动着各个开发商的动脉，素有“上海楼市风向标”之称的“上海之春”房产展示交易会，龙年开春的首个房展会在上海展览中心拉开大幕。这次大牌房企集体缺席、国内参展开发商大幅减少、现场打折促销频现但幅度偏小、海外楼盘占据半壁江山，呈现了一个多元化的物业投资机会平台。

本版撰文 李琛 实习生姚晟 李瑶

状况不如去年冬季房展  
中小房企人海战术难奏效

上海之春房产展示交易会是上海房地产界的著名展会。展会将会吸引不少本地及长三角的楼盘参展，由于其是每年第一个较为大型的房展会，因此素有“楼市风向标”之称。作为2012年开春的首个房展会，沉寂许久的开发商携海量新楼盘亮相“上海之春”，同期海外置业展持续升温，规模较去年翻倍。3月“上海之春”房展会的整体观展人数和成交，以及开发商的优惠折扣程度，都会在一定程度上反映整个一年楼市的走向。

与往年展会上上海展览中心三个分馆（西一馆、东一馆、中央展馆）两层楼挤满参展商相比，本届“上海之春”房展会尤其冷清，不但西一馆只有一层且为海外置业专馆，东一馆全部关闭没有一个展商，这一情况甚至比去年12月的冬季房展会更显凄惨。

主力参展商主要集中在中央展馆，但除了远洋较为知名以外，万科、保利、绿地、大华等大牌开发商完全不见踪影。龙头房企楼盘降价提升楼盘性价比，直接降价对于销售量的推动作用短期内大于硬性的广告推广，专家分析这是龙头房企缺席房展会的主要原因。

此次展会“唱主角”的是诸多中小房企，虽齐打“优惠牌”，但在大牌房企纷纷放下身段、追求直接成交量的背景下，参展中小房企的优惠额度顶多只能算是“毛毛雨”，“九折起”、“购房送装修”等优惠显得十分苍白，而部分八折出售的特价房不是数量较少，就是总价偏高。

参展的中小开发商还大打“人海战术”，以至于有业内人士笑言，卖房的比看房的还多。不少穿着统一的工作人员高举广告牌大声吆喝，并在各个路口“围追堵截”参观者，亦有一些无事可做的销售人员直接在展会现场打起了盹，部分明显底气不足的售楼人员在购房者的追问下直呼“我让我们主管给您解释”。

海外楼盘受宠  
参展数占据半壁江山

今年的房展会参展楼盘总量有200多个，然而其中超过一半以上为海外项目。与“问的人多，买的人少”买房人持观望心态较浓重的国内楼盘相对，此次房展会中海外市场较受追捧。据主办方统计，现场成交6套，意向成交50套，预登记500套。展商表示，海外楼盘由于地理位置限制，通常要一两周才能确定，不过现在的数据比去年同期已有较大幅度上升。人们对海外投资、移民、置业的热情节节攀升，海外置业已成为房展会的一大看点。依附上海乃至华东地区独具影响力的上海之春房展会，今年展会占据西一馆二楼，展出面积是去年的一倍，吸引来自15个国家的近60家展商携百余楼盘参与。前来推销的项目大多以公寓住宅、度假别墅及大型海外投资项目为主。传统的海外置业热门国家——澳大利亚、新加坡、加拿大、美国、英国再度亮相本届上海之春房展会。英、美、加等“留学大国”更是把目光瞄准了“留学置业”。

海外置业的“走红”不仅诠释了所谓的“东方不亮西方亮”，也将中国人对于“房产”的独特情愫表现得淋漓尽致，这种情愫或许是影响未来楼市变局的重要力量。

海外置业的“走红”不仅诠释了所谓的“东方不亮西方亮”，也将中国人对于“房产”的独特情愫表现得淋漓尽致，这种情愫或许是影响未来楼市变局的重要力量。

房展会现促销潮  
商业地产受追捧

此次房展会上最夺人眼球的是开发商的各种优惠促销措施，“一降到底，优惠集结”、“筑底价”等宣传口号吸引了不少观众。据统计，展会上有30多个房产项目打出了不同的优惠策略，相比往届，折扣率也高出不少。房展会上不少开发商就已放狠话：“这次房价真到底了。”

房价降多少，是参观者最关注的话题。展会上，绿地启航社直接打出“这次真到底了”的“诚恳”表态。大多数盘都有促销活动，房价打折力度最大的当属某酒店式公寓，部分项目7.7折，但该项目性质属于酒店式公寓，并不是纯住宅。除了直接打折降价外，还有不少项目采取“组合营销”降总价、垫首付、赠旅游，一个都不能少。比如，美兰湖板块的远洋7号，展会现场推出8套特价房，总价减16万元，同时还提供一成首付的优惠，其余首付要求在两个月内付清。

根据德佑地产监控的数据显示，2月，全市商品住宅均价为19831元/平方米，跌破2万元大关，而上次全市均价低于2万元/平方米还要追溯到2010年7月。

此外在房展会上，不难发现商业地产逆势崛起，迎来了投资者的热捧。这次房展会出现众多综合体商业项目，由于城市综合体开发本身在住宅、酒店、商铺、办公楼各部分之间，就能产生很好的内循环，对于投资者来说，这样的投资机会不再是以往的“单干”，而是有了综合体运营对价值的支撑，在控制投资风险方面更有保障。



展会中工作人员成为主力



海外地产成为现阶段房展会亮点



### 春来了？

上海的天气最近总是风云诡变，春的召唤下抑或湿答答的透着阴云，抑或偶尔撒个欢，放些阳光出来透口气又关回去。不明所以的人们想，春来了吗？“上海之春”房展会同样透着春眠不觉晓的气息，懒洋洋的人群，清清淡淡的逛一圈，顺路撩几个楼盘，而后意兴阑珊地离去。大势之下，连不温不火都算不上。

春展，向来为兵家必争之地，无论是北京的“四季”还是上海的“之春”。此次房展现场将一出“冰河世纪”演绎得春寒料峭——光有春色却无春意！大牌开发商集团缺席印证着巨鳄们的集体潜伏还是蓄势亮剑？已经不可说道，市场表现是最能说明问题的试金石。

作为一个信号，这一次喊的“春来了”颇有“狼来了”的意味，只是意境有所不同。偏颇于问君能有几多愁，恰似一江春水向东流。冬天的漫长似乎已经超出了人们的预期，不得不喊几声春来了，壮壮胆，亦管不上数次“狼来了”之后，麻木的市场神经了。

有央视的调查报告显示，本季度人们的置业意向与上季度基本持平，达到了历史同期的最低点。这个春，来得晚了。看来，开发商尚要焐暖身子。买房人，则需秉承对“春来了”的警惕性，随时准备出手！