



两周前,2023年“双11”的消费争夺战便提前开启。记者注意到,天猫好房、贝壳、58安居客等购房平台早已提前推出针对“双11”的优惠活动,也有不少房企通过自有购房平台推出“双11”促销活动。不过,今年“双11”楼市促销动作和往年动辄“百亿补贴”的购房优惠相比,少了些许热闹氛围,更多的则是一些诚意满满的让利。

双11:房企冲冲冲 价格战正上演

少了往年“百亿补贴”的豪情 岛城开发商今年促销以直降、特价房等为主

各平台活动早已开始

在促消费的大背景下,今年的“双11”比往年来得更早一些。在10月23日,京东便启动了优惠活动。而不少专业购房平台,也在11月初启动了今年的“双11”优惠活动。例如天猫好房,在11月初便推出“回血双11”活动;专业购房网站贝壳网在11月6日启动了“11·11安家节”。虽然今年启动时间比较早,但不少专业网站没了往年“百亿补贴”的豪情,能够提供的大多是“看房大礼包”“特惠房”“红包抽奖”等活动。天猫好房推出了“回血双11,抽8888元红包”;贝壳网站提供最高“2000元”的抽奖活动。“这样的抽奖活动,就是提供一个聚拢客源的机会,毕竟百万元的房子,这点金额的抽奖活动还不足以吸引顾客。”采访过程中,专业购房网站的工作人员告诉记者,“双11”对他们只是一个促销节点,毕竟为开发商提供更多客源才是他们的主要目的。

当然,网站能提供的抽奖金额有限,但专业网站还可以联合开发商共同推出优惠活动。例如贝壳网今年“双11”联动青岛30余个新房项目,推出特价房、折扣优惠等利好,最高折扣可以达到8折。同样,天猫好房通过“回血双11”活动联合开发商直接打折促销。“我们会让出一部分利润,采用抽奖形式吸引客源,但真正的优惠力度还是要看开发商。”购房网站的工作人员告诉记者,“基本的模式和往年类似,但今年没了‘百亿补贴’这样的套路,主打的还是一个实在。”

房企各种冲冲冲

专业网站平台不玩套路,但给予的优惠实在有限。那今年的“双11”是不是就要以平淡来收场?当然不是。没了平台的宣传,房企可是一点都没闲着。



借助“双11”促销节点,开发商做最后的冲刺。 观海新闻/青岛早报记者 薛雅方 摄

经历了“金九银十”黯然失色之后,面临巨大去库存压力的房企,自然寄希望于“双11”节点做最后的冲刺。

卓越华北区域推出了多盘联动一口价直降、购房补贴、买房送金条等活动。保利和颂推出荐新可得20000元物业费、11套钜惠房源、认购享家电礼包等;保利·锦上则打出了“双11砍价者联盟”的旗号,线上砍价享99折、一口价好房立减20万、幸运家电礼惊喜放送。还有龙湖亿联春江天玺推出千万补贴嗨购“双11”,购房就送5年物业费、车位半价购等活动。海信地产则推出“HIGH翻双11”崂山区域7盘联动活动,最高优惠11万元,还享团购折扣、购房补贴、车位盛惠、荐新有礼等福利。

其实,从各家开发商提供的福利不难看出,同样没有太多的套路,仍然以直

降、特价房、最高优惠等为主,在价格上已经给出最大的诚意。同时免物业费、免车位费等,虽然优惠还是那些老套路,但力度那可是一个比一个卷,给出的也是真金白银的优惠。

促销大战全面开启

距离2023年结束只剩不到两个月的时间,“双11”各种优惠政策的推出,可以说拉开了今年地产市场最后的促销大战。众所周知,今年的金九银十市场表现并不理想,特别是十月份,新房成交套数下跌71.86%。全年1—10月的市场数据同样不理想,数据显示今年前十个月中国房地产企业销售总额为52977.0亿元,同比下降13.1%。其中, TOP100房企销售总额为52977.0亿元,同比下降

13.1%。由此可见,要想完成今年的销量指标,最后两个月的市场尤为重要。作为冲刺全年任务的重要月份,11月被大部分房企寄予厚望。

不过,对于开发商推出的优惠政策,购房者却并不买账。“还是担心房子将来会降价,一平方米就算降几百元钱,一套房子就要损失几万元甚至十几万元。”开发商给的优惠肯定弥补不了这些损失。”在一售楼处,市民曲女士告诉记者,目前她还是打算一边看房,一边观望。对于众多购房者观望的心态,也有开发商坦言,“优惠真的已经到底,目前优惠幅度其实和国庆节类似,原因就是他们实在拿不出更好的政策。”一边是购房者的犹豫,希望能拿到更低的价格,另一边却是开发商的利润底线,市场博弈似乎也卡在了这个“双11”的节点上。



相关链接

双11买房的正确打开方式

每年“双11”都是消费市场的重头戏,今年也不例外。要知道,今年国庆节过后,青岛楼市一直较为平静,很多房企借助“双11”这一营销节点,大肆推出特价房、大力度折扣优惠、买房送家具送物业费等活动,想在这一波促销中薅羊毛。但面对越来越复杂的“游戏规则”,购房者千万不要被各式各样的优惠冲昏了头,谨防促销中存在的“陷阱”。

一味降价促销楼盘

开发商借助“双11”这样的营销节点促销可以理解,但要看看楼盘是否存在一味靠低价促销去化走量的情况。一味降价,后期可能会出现房屋质量、资金

房源是否“边角料”

楼市中确实有一些楼盘是真心降价给实惠,但不排除一些降价楼盘要么周边缺配套,要么缺品质,要么推出的房源楼层差。因此这时买房,要看特惠房源是否存在产品、规划有较大缺陷要掩盖,

价值与价格不对等情况。若只占一时的“便宜”,选择暗房或者朝向不好的户型,将影响后期居住舒适度,甚至房子的增值保值。

鉴别“先涨价、后打折”情况

不少楼盘可能会打出“总价直减xx万”“一口价”“1字头”等看似极具优势的价格。要留心楼盘的促销规则,了解各种优惠措施是否有“门槛”限制,底价特惠房是否要一次性付款;送家具家电等适用的房源品类和范围(部分楼盘不同户型赠送的价值不一样)。不要单纯相信低价宣传而盲目跟风下单,结果“一顿操作猛如虎,一看优惠两块五”。



海信悦澜山售楼处沙盘。