

楼盘降价! 精装缩水?

在 10 月末开启的降价大潮中,精装修房一直以“急先锋”的角色感觉进入公众视线。在 12 月上海新开楼盘中,精装房源日渐增多,其中低开、降价、优惠渐成趋势。

精装房成降价主力

同策提供的一份资料显示,10 月 20 日之后新开或加推的 11 个精装修楼盘中,降价项目占到近五成。其中,城花新园、万科尚景苑、新城公馆、路劲翡丽湾等都有不同幅度的优惠或降幅。而 10 月末品牌房企掀起的降价潮中,精装修房也是首当其冲。

在 2011 年持续不断的政策调控中,房地产市场成交惨淡。面对高库存和资金链问题,开发商实行降价来回笼资金。但降多少,降哪些项目是一道非常重要的选择题。

一位开发商负责人曾表示, 对于自己的企业来说,降价采取优先选择顺序,即:一是降销量能回升的楼盘;二是降后还有利润的项目;三是优先选择低开,避开客户矛盾;最后亏本降价。

这样的选择应该代表了相当多的房企。目前市场以刚需为主力,能激发成交量回升的自然是价格契合刚需需求的楼盘,降销量能回升的楼盘就意味着刚需盘为房企降价首选;而降后还有利润的项目使精装房成为选择,如果说毛坯房降价直接压缩的是开发利润,精装修房的降价则有可能通过对于装修采购成本溢价部分的放弃来实现,于是适合刚需需求的精装房在这个冬季成为降价主力。

降价还是“降装修”?

上周末,笔者在上海展览中心举行的冬季房展会上,向万科清林径的一位工作人员了解后得知,该项目在经过重重优惠后,目前价格在 13000-14000 元 / 平方米左右。当笔者问是否可以有更多优惠时,该工作人员表示,“之前我们的价格是 16500 元 / 平方米左右,现在的优惠幅度已经很大了。”

此外,他还告诉笔者,万科清林径的装修标准也有了变化,“从 3000 元 / 平方米的装修标准降到了 2000 元 / 平方米。”但该工作人员同时表示,“其实没有很大变化,就是壁纸换了,卫生间和厨房间用的产品有一些变化。”

目前,精装房降价除了降价格,降装修标准也成了重要一环。而除了明确表示装修标准的下降外,在上海城市房地产估价有限公司咨询师邵明浩看来,一些精装房的降价,本身就与装

修报价有密切关系。

“均价 27000 元的楼盘号称装修标准为 5000 元 / 平方米,降价后价格为 22000 元 / 平方米,装修标准不变。但实际上,如果与周边装修标准为 2000 元 / 平方米的项目比较,两者的装修其实并没有太明显差异。”邵明浩举例说明。

这样状况,与精装房并没有统一的行业标准、评价体系有关,业内人士如是说。据了解,一般开发商与购房者签订的合同中也大多只规定品牌,很多还会标注一句“或同档次品牌”,含混模糊的概念令精装房的“精度”让人颇有些“雾里看花”。这样的模糊也让人们对于精装修到底是降价还是降标,有诸多揣测。

润,所以最先降。”上海城市房地产估价有限公司咨询师邵明浩对于精装房的降价表示了自己的看法。此话如何理解?精装房在其发展的历程中,一直属于较有想象空间的存在。对于公诸于众的精装标准,人们往往将信将疑。而对于邵明浩来说,他相信,精装房存在着比较大的利润空间,他甚至表示,即使降价后,这个利润空间依然存在。

一位不愿透露姓名的开发商人士表示,开发商在操作精装修时,其批量采购能力能够产生一个成本溢价,开发商可以用 4000 元 / 平方米的

价格装修出普通个人 6000 元 / 平方米的装修价格所能达到的效果。

“据一些供应商表示,开发商杀价往往比较狠,供应商往往采取保本做法。”邵明浩的话与前者在表达相同的含义。

大批量和个人之间的采购价格差异,促成了开发商装修成本溢价空间的可能性。

而开发商人士也称,在市场不好时,开发商会选择将这部分溢价让渡给购房者,这样也就造成了邵明浩所言称的结果,“当价格回归时,降价初期,精装产品较多。”在某种意义上,对于精装房而言,降价首先要榨干的是装修的

但不可否认的是,精装房降价还是让房企项目去化率大为提升。邵明浩就称,在万科内部有一个标准,项目推案两个月之内去化率达到或者超过 60%才达标,降价前,万科清林径销售情况未达标,经过降价,最新一次推案去化率均已接近或者超过 60%。

精装房降价风波不断

精装房降价为房企赢得巨额资金回笼的同时,也带来种种风波。

10 月末品牌房企的大幅降价曾引起老业主的“维权”,据了解,目前一家位于嘉定的精装楼盘也陷入降价风波。但与之前老业主对降价

所引起的资产蒸发不满不同,这次的风波主要集中于该楼盘的精装标准。

该项目在 12 月份有加推房源,而据相关资料显示,截至 12 月 15 日,该项目在今年 12 月的成交均价为 13000 元 / 平方米左右。而之前的 7 月份,其成交均价则为 17000 元 / 平方米左右。加上精装标准的变化,该项目此次推出的房源售价降幅已超过 20%。

而一些老业主则表示:“项目质量存在问题,当初买房时对外宣称装修标准 2000 元 / 平方米,但是装修标准大幅缩水,估计不到 1000 元 / 平方米。”老业主们此前所遭遇的房屋质量问题因这一次的降价而集中爆发。

精装标准成精装楼盘降价矛盾激化点,这



近期本市新推精装楼盘情况

项目名	区域	开盘时间	开盘情况	10.20 前均价	10.20 后均价
城花新园	闵行	10 月下旬	加推	30000	28000
保利茉莉名邸	闵行	10 月 30 日	新开		22500
上海香溢花城	普陀	11 月 13 日	加推	35000	37500
陕西北路 1688	普陀	11 月 6 日	加推	45000	45000
万科尚景苑	青浦	11 月 14 日	加推	15500	12000
新城金郡园	嘉定	11 月 27 日	加推	15500	14500
浦发御园	浦东	11 月 5 日	新开		25000
新城公馆	嘉定	11 月 7 日	加推	26500	23000
贝尚湾	松江	11 月 5 日	加推	24200	24000
新弘国际城	松江	11 月 5 日	加推	19000	18000-20000
路劲翡丽湾	嘉定	12 月 12 日	加推	17000	15000

(数据来源:同策咨询研究机构)

样的事件在这个冬天屡次上演。11 月时已有一家品牌开发商位于青浦的项目遭到业主的强烈质疑。

该项目推出 20%-25%的降价优惠,引发业主“砸盘”。但此次业主诉求也不在降价,而在装修。业主认为在暗降装修标准的情况下,该楼盘一夜之间跌价更多。

而一位沪上知名的监理师也曾向笔者表示,目前很多有关装修标准说明中,常会加上“或同档次或接近品质产品”。

这样的情况,也正如一位不愿透露姓名的业内人士所言,没有装修明细,没有品牌和型号的精装房在降价中出现的是信任危机。

趋势

精装房的调价,装修标准下降,精装不精,精装变毛坯……降价是否使精装房发生着改变,这是否意味着在未来市场中精装房的生存趋势也在改变?

精装依然是未来趋势

即使对于精装修的水分有诸多猜疑,但相比传统毛坯房装修时的大改大拆,精装修房以集中建设、集中装修等特点,被赋予环保的积极意义,同时也免去了业主的装修麻烦。“精装修房是房地产发展的方向。”采访中,这几乎成了开发商口中的共识。

毛坯房装修时的噪音和环境污染成为其不可避免的一大硬伤。正如金地集团上海公司航头项目总经理朱春雷所言,从新房交房到社区成熟大概要 2-5 年时间,而在这个时间段,对于已先期装修完毕入住的业主来说,邻居家传出的电钻声、工具敲打声让人不堪其扰。

而毛坯房的另一弊端则是单独个体的装修,有可能在不知情的情况下给房屋带来安全隐患,诸如承重墙等问题。

其实,全装修住宅是国家早在 10 年前提出的住宅建筑构想,为的是避免或减少不必要的二次污染、浪费和施工质量等问题,同时与国际房地产市场接轨。虽然全装修目前更多被称为精装修,但对于住宅来说毛坯还多只是一个半成品。

而在 2009 年,上海市也 already 将住宅全装修比例作为土地开发前置条件列入住宅用地出让文件中,开发商在上海建造楼盘不能全部都是毛坯房。这样的趋势并不会因为降价而改变。

调查

精装“缩水”难问责

据嘉定南翔的路劲上隽嘉苑的业主反映,他们的房子在交房时的精装标配与之前开发商承诺的 2000 元 / 平方米严重不符。

“开发商承诺好能耗二级的冰箱,交房时成了三级,洁具也与承诺的品牌不符合。”王先生有些生气地说。而面临精装标准缩水难题的业主并非王先生一家,近期拿到房子的这批购房者,均面临着不同程度的精装缩水。有置业者查证,在交房的标准中,许多都是已经停产落市的产品,在样板房看到的并不是这样的。

另外,在交房后不到两个月,该项目二期就以八折的尺度打折促销,业主们普遍怀疑,开发商因为“缺钱”在前期的精装中偷工减料。

但对此,开发商方面负责人表示:“在售产品降价是因为想要在年底前回笼资金的需要,但前期产品装修绝无缩水。开发商从未向业主承诺过 2000 元 / 平方米的精装标准,业主如果对精装标准有异议,可按合同内容办事。”

精装降价考验房企成熟度

“我们在航头的项目依然采用精装修。”对于笔者的提问,朱春雷很肯定。“其实之前我们做了很多的市场调查,越来越多的购房者因为时间、精力等问题,都倾向于购买精装修房,航头项目做精装修是和 market 契合的。”

虽然精装房的方便、环保越来越被人们所认可,但在目前的 market 环境中,精装房确实也面临着很多的问题。

即使没有降价潮中精装修的降标,精装修房的质量问题依然很不争气地层出不穷。曾有一位验房师告诉笔者,今年他验了十几个精装修楼盘的上百套房源,问题很多。当然有的是装修中在所难免的,但有些则是硬伤。

对此,朱春雷表示,“选择精装修房,还是应该选择有经验,已经在精装修方面很成熟的房企。”他的话语透露出的是自信。

据了解,金地从 2004 年开始做精装修,有可能在不知情的情况下给房屋带来安全隐患,诸如承重墙等问题。

而明年即将推出的金地航头项目,“在建筑设计开始的同时,装修设计也已经开始,因为差几厘米都有可能对之后的作业造成影响。”而这点并不是所有开发商都能做到。

另外,在朱春雷的表述中,金地产品在样板段推出时,已经和供应商签署好了合同,以保证“购房者看到的就是将来他们将要拥有的。”但他同时也表示,“别墅对于精装的抗性依然比较大。”

公开标准,接受考量

上周,笔者走访位于九亭的贝尚湾项目二期。其 60-89 平方米的一房和两房主要面向刚需客,装修标准达到了 3500 元 / 平方米。据了解,其硬装大部分是来自德国的一线品牌,更难能可贵的是,贝尚湾的全括地暖和中央空调,这样的配置,一般的刚需项目不会有。

在贝尚湾售楼处显眼位置有一个展台,专门展示其精装的配置产品,而据了解自项目第一次推盘起,项目开盘四次以来,均是以展台上展示的“硬件”为交房标准销售。据营销人员介绍,将“硬装”作为展示,一来确实有一定宣传效应。二来是由于一些业主可能在交房时对装修标准有异议,但无法去原样板房核对,但目前,只要房子还在卖,交房后来展台核对一下就一目了然了。”“这一展台也没有撤柜的打算。”可以预见,贝尚湾似乎正想将精装进行到底。

观点

精装向精细化方向发展

金地·佘山天境营销总经理 谌夏



以金地·佘山天境为例,在设计入门户的时候,大部分的门自带门槛。众所周知,门槛的作用是防止灰尘进入室内,但弊端在于走过时容易绊倒,我们考虑到了这一点,在设计时做了一个隐藏的门槛,在开门时开启,关门时关掉。我们认为,精装房贵在“精”字,现在许多的精装楼盘只能说是简装,提升空间较大。越做越精细、越做越人性化,可以说是精装房未来的发展方向。

升级菜单式服务是趋势

绿城玉兰花园营销经理 文颖



现在的菜单式服务提供地板、墙纸等硬件配置,供给客户选择。但我认为,这样的服务还不够到位,每位客户对于空间的运用和理解都不一样,有些客户喜欢将地下室打造成居住空间,有些则是统一打造,无法做到投其所好。未来,精装很可能会在菜单式服务的基础上,给予客户更多的选择,按照客户的喜好打造房型空间。

长期看好精装房发展

城铭置业有限公司销售部经理 全建兵



一些精装楼盘改为毛坯后卖得确实较好,但这只局限在外环外的刚需型项目。中环以内新房的价格比较高,针对刚需客的项目比较少,那么装修质量更高的精装房无疑更受欢迎,而刚需客将来也有精装的需求。所以,精装房的受众群体始终稳固,我比较看好其在市场上的长期走向。

“高科技”、“环保”成新主题

智富集团战略企划中心副总经理 戴金顺



中高端客户对于精装的要求一向比较高,这就要求开发商必须求新求变。近期,市场上出现了一些智能化的精装配置,如手机遥控窗帘,人走近后,窗户会自动打开等等。这样一些高科技的精装产品在推出后就受到了市场的认可,我认为这样的智能化配置可能会在精装房中普及。另外,环保房一直是政府所提倡的,而一些以环保为主题的項目也比較受到中高端客戶的歡迎。“高科技”和“環保”這兩個概念,將更多地融入精裝的實際操作中。

延伸

降价潮中,精装房为何先降?

相比毛坯房,精装房以其环保、方便等概念被视为住宅产品的未来,而在另一些看法中,2010 年开始在上海显示出强大发展势头的精装房,也被视为开发商抬高房价的有力砝码。现今,精装房也加入降价大军中,而其降价势头与毛坯房相比甚而更加猛烈,原因何在?对于开发商来说,精装房到底是砝码还是包袱?

出让装修成本溢价

“装修利润,是开发商本来就不应该赚取的利