

地产评论员 金誌

华润：“九里系”上海受挫

降价效果不明显

“华润佘山九里,280 宫殿豪宅惊爆价加推,单价 2.9 万元起(含奢装)……”三月,一条降价短信引发市场关注。

同时有媒体报道,“华润佘山九里原来精装房卖 5 万元 / 平方米,现在推的 280 平方米的精装房只要 3 万元 / 平方米,如果通过中介去购买还可以在此基础上再打 95 折”。

但网上房地产显示,自 2011 年 4 月开盘以来,华润佘山九里仅在去年第四季度售出十二套,其中两套合同撤销,实际售出 10 套。而 2012 年第一季度,佘山九里一套未售出。

进入四月,佘山九里已经开盘整整一年,但售出房源依然仅有 10 套。汉字地产数据显示,10 套房源的成交均价为 40637 元 / 平方米,也就是说,今年三月的降价已经达到 7 折,但依然无法吸引成交。

高端项目遇冷

以打造高端豪宅为目标的华润置地,为何在周遭有热销盘的情



■华润佘山九里：网上房地产数据显示,2011 年 4 月开盘至今,仅在去年第四季度售出十二套,其中两套合同撤销,实际售出 10 套。

■华润外滩九里：汉字地产数据显示,2012 年第一季度,外滩九里仅成交 2 套。

况下,陷入卖不动的境地? 为什么自己的高端项目难被上海认可?

一位不愿透露姓名的研究机构分析人士表示,华润对豪宅项目的品质把握不准。

2010 年,调控伊始,同为九里系的外滩九里也遭遇市场冷眼。一位业内人士称,虽然华润置地极力将项目塑造成高端豪宅的形象,但实际看盘之后,发现楼盘离真正的高端豪宅品质还是有一定的距离。

汉字地产数据显示,2012 年第一季度,外滩九里成交 2 套,9 万元的均价让成交不至于令人失望之极,但亦没有惊喜。

上海受挫

2001 年 10 月,华润置地做出了走出北京的一个标志举动,就是同时向东、西两个城市——上海和成都,分别派出两个工作小组常驻当地考察市场。

彼时,总部对上海小组的明确指令是:一定要在一个“好”的地方建产品。郊区项目虽然选择多多,而且资金投入小、开发周期短,初入上海的华润完全可以由此进入上海市场,但是郊区项目的供应量也相应大,而华润相关人士认为,好地段的土地供应总是有限的,好

地段上的好产品有更大的升值潜力。

相对于华润当时的踌躇满志,如今,华润在上海的发展“陷入瓶颈”。

2012 年第一季度,华润置地销售额为 79 亿元,位列全国第六位,成绩不俗。但汉字地产统计数据显示,其在上海的销售额仅为 2.5 亿元,只占到总成交金额的 3% 左右。

2011 年,华润完成销售指标,但据了解,合约销售金额最高的城市并非上海等一线城市,而是成都,占到 13.4% 的比例,二三线城市的合约销售金额几乎占到总量的八成。

华润在一线城市的尴尬境地,在调控初期即表现出来。在华润置地发布 2010 年业绩报告时,与大多数房企普遍增长 30% 左右不同的是,2010 年华润实现的销售额同比下降 11.3%,其中来自北京、上海、深圳等城市的销售额占比仅为 17.9%。

有着深厚“家学”的华润,为何在上海这样的一线城市难以施展才华,除了业内人士所言的高端把握不准之外,是否有与投资区域相匹配的产品选择以及管控的调整,成为外界所猜疑的因素。



小结

华润

从 2002 年进入上海,华润就带着一种自信的坚持。从最具老上海情愫的董家渡老城厢起步,到之后的上海滩花园、华润橡树湾,乃至华润外滩九里、佘山九里和华润中央公园,其一直致力于高品质居住空间的打造。但在调控的时间转轴中,在上海,华润的疲惫尽显。

龙湖

去年十月份,龙湖发起了“秋季抢收”行动,以缓解面临的资金压力。一向以现金流为重的龙湖挤入了“降价先锋”行列,与中海等一起开始大幅降价并遭遇前期业主围攻售楼处的窘境。龙湖地产执行董事秦力洪将公司成功抢收定义为“从牙缝中抠出来的”,但很多购房者 and 业内人士则指出好望山存在“假摔”嫌疑,凡此种种的“小动作”让外界对龙湖的资金链给出了种种揣测。

龙湖：成交大单存疑

好望山日销 192 套 或为抵押融资

3 月 30 日,位于松江板块的龙湖好望山一天内的成交量达 192 套,创下了近几年来沪上楼市单日最高成交量,也在寒冷的市场环境下载起千层浪。

龙湖好望山此前销售成绩平平,网上房地产数据显示,今年 1 月份仅成交了 9 套,2 月份仅有 5 套房源售出。据知情人士透露,此次 192 套房源的成交价格统一为 14525 元 / 平方米,并未出现价格差。而当天龙湖好望山总计成交面积达 18750 平方米,一天的成交总金额达 2.72 亿元。

这场疑点重重的单日热销引起了业内的一片热议,很多业内人士表示这应该不是普通购房者所为。2011 年,位于佘山的顶级豪宅上海紫园单日成交 36 套轰动了整个上海房地产市场,后被认为用于信托抵押融资。

对此,同策咨询研究中心总监张宏伟认为,按照之前集中成交而价格统一的经验来看,此次成交很可能是龙湖将龙湖好望山 192 套房源当做金融产品,或以该项目房源抵押融资,或以房地产信托形式进行交易。



■龙湖郦城:2011 年 10 月,位于嘉定区的龙湖郦城在一个月间降幅过大,超过 20%,引起大批老业主不满,聚集售楼处讨要说法。

精装修改毛坯

2011 年 10 月,位于嘉定区的龙湖郦城充当楼市“降价排头兵”,一个月降幅很大,超过 20%,引起大批老业主不满,聚集售楼处讨要说法。

笔者前去现场了解情况的时候却被销售负责人告知,龙湖并未真正降价,此次推出的三栋楼为商业用地,产权只有 50 年,水电物业费均按照商业物业收费,生活成本较高,再交易时还要交 50% 营业税,所以均价才会是 1.2~1.4 万元 / 平方米,真正 70 年产权房屋均价还是 1.6 万元 / 平方米,依然和其它楼盘没有区别。

此前该盘推出了一批精装小户型小高层公寓房,售楼处对外报价每平方米 25000 元起,但一度遇冷。之后一个月,龙湖迅速调整了销售策略,将这批原定装修标准 8000 元 / 平方米的“大平层”改为毛坯,价格也随之下调,号称打 6 折,仅售 15000 元 / 平方米。

而这一降价跑量手段也取得了非常不错的销售业绩。网上房地产数据显示,去年 10 月,龙湖

地产评论员 许佳婷

好望山销售出 124 套房源,而 12 月的销售也高达 172 套。

现金为王

围绕调控之后龙湖项目的种种销售策略,外界有关龙湖面临资金链紧张的传闻越来越多,对此,虽然龙湖方面一再声明“资金链没有任何问题”,公开资料上也缺乏龙湖面临现金流问题的有力证明,但是外界的猜测依然不止。

在 2011 年 8 月的中期业绩会上,龙湖地产董事长吴亚军还曾表示,公司会考虑适度吸纳土地,以底价或低价获得一些优质土地,2011 年用于拿地的资金为 170 亿~175 亿元。然而到了 9 月底,龙湖地产态度突然急转,其拿地策略由此前的“适度吸纳”转为“暂缓拿地”。龙湖地产对这种转变的解释是,公司对土地市场有了新的判断。

对此,有关人士表示,对于龙湖这样的情况在以后的市场上将越来越多见,很多开发商为了保证现金流的稳定不得不“丢卒保车”来应对,而购房者更应该区分清楚开发商的降价前提,只有均质降价才是真正的降价。