

# “被现房”后豪宅更好卖

地产评论员 冯燕

## 现房销售多为高端楼盘

“毛坯现房”、“精装现房”……对于这样的楼盘描述,在目前的市场中并不陌生,现房在当下成为了一个卖点。

“目前现房销售的项目主要集中在一些高价位的楼盘,因为高端产品更强调客户体验,所以实景体验的现房在高端产品销售中有其合理性。”汉宇地产市场研究部经理付伟告诉笔者,“而中低价的普通商品房,现房销售的比例就非常小。”

“10个楼盘中有1-2个是现房销售,其他大部分都是期房”,这是付伟关于现房项目的一个最有数据感的表述。

对于现房销售项目在高端产品中的集中,中国房地产数据研究院执行院长陈晟表示,“开发企业整体实力比较强的,对于高端产品的开发并不一定通过资金的杠杆作用,而是看重其成为现房,令购房者对于产品有更好的认知,同时通过高品质的体现,达到更高的溢价。目前实现现房销售的主体偏高端。”

而对于普通商品房的大面积开发和资金占用,陈晟则表示现房销售的比例比较小。而对于高端产品现房销售,他也认为,“前提是数量不会太多,毕竟资金压力会很大。”

中国指数研究院显示的2012年上半年上海热销高端项目销售金额排行榜中,入榜的浦东星河湾、世茂5号、尚海湾豪庭、中粮海景壹号、绿城玫瑰园等均以现房示人。



上半年上海热销高端项目销售金额排行榜中,浦东星河湾等多个项目均以现房示人。

## “被现房”现象普遍

除了高端产品现房销售的高溢价可能,陈晟同时表示,“目前存在‘被现房’现象,本身希望是期房销售,但市场销售速度很慢,工期拉长致使开发项目期房变成了现房。”也就是说“目前的现房销售并非主动,很多是被动之选。”

“2009年的市场中现房很少,往往还没到交付,已经销售一空,这与市场有关。”付伟如是表示,而目前引起“被现房”的原因,与市场调控的持续也关系密切。

在调控持续下,房企库存量不断加大。中原集团研究中心指出,持续两年多的房地产调控政策显著地影响了市场成交量。限购和限贷双重政策影响叠加使开发商在过去一年始终面临较大的销售压力。

根据中原的监测,自2011年5月份起标杆房企在售项目库存量呈逐月攀升的态势。2012年3月份以来,销售市场持续回暖,标杆房企库存上升趋势受到抑制,房企库存压力有所缓解。但从绝对量上看,目前标杆房企的库存量依然处于高位。根据中原不完全统计,截至到2012年6月底,标杆房企在49个城市在售项目库存量相对于2011年同期增加了约6成。

而中原分析人士也表示,根据目前市场环境分析,由于政策环境仍偏紧并且短期内未有全面放松迹象,开发商依然要经历一个较长的去库存周期。现阶段,标杆房企的销售依然以当期有新推或加推盘为主,前期库存量的去化速度并不理想,尤其是其中的高端产品。

正如刚泰集团规划投资中心常务副总经理傅强所言,“对于房企而言,并不会故意将期房做成现房销售,如果不是成交量下降,如果不是调控政策持续出台,如果不是存量房持续增加,大部分开发商并不会以现房销售。而对于前期库存来说,即使是期房,在经过一年半载的持续工期滞后,已然变身现房。”

## 现房更好卖

尽管有被动的意味,但对于开发商来讲,

**取消预售制已被证明只是传言,但引出的争议并未散去。有针对普通购房者的网络调查表明,支持取消预售制的比例在七成以上,虽然这只是在不考虑取消方式与时机的情况下所做出的意向性选择,但也由此可以看出,购房者对现房销售的欢迎程度。**

在某种意义上,现房销售也是一种营销手段。现房销售究竟能不能推动成交量上升呢?对此,陈晟表示,“现房具有眼见为实的优势,但现房和期房的销售效果孰优孰劣却并不一定,因为住宅销售取决于整体的产品力和综合考量,而不仅仅是现房一条。”

付伟也表示,从现在来说,现房优势并不明显。“购房者已经习惯期房,从接受度来说,两者区别并不大”,“但在同等情况下,购房者购买期房,提前付款,等于将资金的机会成本让渡于开发商;另一方面,购买现房令购房者心里更踏实,而期房则未来交付,虽然几率很小,但不排除交付期拖延造成购房者的损失。”

“现房相较于期房,对于销售而言还是正向影响力,毕竟在同等条件下,对于刚需客群而言,其对于房子的迫切需求也决定了他们对于现房的青睐。”中华企业市场部经理戴正芳如是称。

但如果仅靠现房这一点赢得市场,显然并不可能,傅强的看法代表了众多受访者,“下半年,无论是现房还是期房,跑量还需要价格策略。”

### ◎开发商观点

#### 现房销售具备“正能量”

戴正芳 中华企业市场部经理

出现现房销售的原因,一是因为现在的房子,特别是豪宅,售价比较高,所以很多开发商选择把景观面、展示面做出来,样板房、景观带等工程大多全部做出,以获得客群的认可;另外的情况是由于销售不是很畅通,期房被拖成了现房、准现房。

对于豪宅而言,如果只是一个施工现场,对于购房者来说,可能很难去想象其价值。未来现房销售一定会增多,而且会表现出结构性特征。比如一些并无资源优势的郊区豪宅,往往“被现房”,这和当时高价拿地,但位置又不好,做高端产品又受市场调控影响不无关系。

但现房相较于期房,对于销售而言还是具备正向影响力,毕竟在同等条件下,对于刚需客群而言,其对于房子的迫切需求也决定了他们对于现房的青睐。

#### 期房现房面对相同压力

傅强 刚泰集团规划投资中心常务副总经理

现房销售在整体的市场销售中尚属于很小的占比。现房销售与企业的销售周期、以及对于市场节奏的把握密切相关。当然也有部分是因为目前的市场状况,销售周期的拉长而“被现房”。

现房销售更有利于项目的推盘,因为购房者在售楼处可以得到更直接的信息。对于开发商而言,上半年以价换量还在延续,所以成交量有所上升,价格并未上涨。下半年,无论是现房还是期房,房企跑量还需要价格能守住。即使现房也不能因为自己的产品状态而在价格上有所提升,因为这不市场预期。

对于房企而言,并不会故意将期房做成现房销售,而是按照自己的销售策略来进行,除非是既定策略和市场环境有些不符,没有按照既定节奏去化,才有可能“被现房”。

### ◎购房者调查

“被现房”频现,对于开发商而言是一种考验,而另一方面也使购房者成为“受益者”。

#### 现房风险低

购买现房可以对产品有充分的了解,对于急需入住的刚需购房者来说,现房或准现房更能满足他们的需求。

刚刚买完一套88平方米公寓现房的小刘高兴地告诉笔者,“还是买现房心里踏实。”

对小刘而言,房子是集合自己和父母的多年积蓄购得,而之前在朋友处听说的各种关于期房交付时的问题,令彼时尚未买房的小刘心里甚为忐忑,由此最终决定买现房。小刘对自己的选择很满意。

“现房能让人看见实实在在的东西,房子的布局、小区的套等都可以一目了然,而期房则万一开发商因为资金周转不灵等问题,影响房子交付时间,会让人感觉非常不舒服。”

小刘还讲起了前些时候听说的“房闹”,他觉得这也是因为期房交付时和原先的产品描述不一致所造成的,“现房就没有这样的麻烦。”

#### 即买即住优势

一边承担着房子的按揭贷款,一边还要支付房租,基于对这种境地的排斥,张女士决定买现房。她觉得,“对于我这样有刚性需求的购房者确实更适合买现房,或者是精装修房,拎包入住。”

而对于马上就要结婚的李李哲而言,因为没有办法等待期房两年左右的建设周期,他也决定买现房,“如果没有合适的新房现房,我就选择二手房。”小李很坚决。

他认真地表示,“如果买期房,这两年的银行按揭贷款利息加上房租,金额不低。”而且自己面临结婚的大事,小李不想等。