

楼盘平均蓄水期缩短至一个月

开发商放弃坐等推盘抢收

在成交环比下滑近三成的4月,新增供应却达到了88万平方米。这并非偶然,而正是开发商抢收5月的开始。

地产评论员 冯燕

新盘集中入市 项目蓄水期缩短

纵观整个4月,供应量的推高主要由于月末房企集中申领预售证而致。据统计,4月份新增供应量高达88万平方米,其中大部分集中在“五一假日房展”前夕,4月23日-4月30日的新增供应面积高达近40万平方米,这8天的供应面积就垄断了4月总量的4成以上。

4月后两周,正是房企抢先入市的开始。

与之前一些项目,拿到预售证到实际开盘尚有一段漫长的时日不同,对于4月末拿到预售证的项目而言,入市表现积极。

4月30日-5月6日这周浦东张江板块的张江汤臣豪园成交抢眼,网上房地产显示,其网上开盘日期为4月23日。

“以前,楼盘蓄水往往要4-5个月时间;目前,楼盘的蓄水期不超过一个月。即使未达到满意的蓄水情况,房企依然会选择在5月开盘。”新聚仁机构地产研究院副院长沙立松如是说。

对于何为蓄水的开始,上海荒岛工作室副总经理黄欣伟认为,“从售楼处开放之时,蓄水已经开始,正式蓄水也可以说从对外形象出街,也就是从广告、围墙等外展开始。”同时他还告诉笔者,高端项目的蓄水通常会比较长,“对客户资金实力、意向真实度的了解”会拉长蓄水时间。

所谓的蓄水截止也需要“大致蓄到了甲方满意的人数”,而这样的人数,往往是甲方自己认定的“推出房源数对应需要的客户数”。

而在这个5月,开盘和继续蓄水之间,更多开发商选择开盘。沙立松明确表示,“很多项目样板房推出,到正式开盘不到一个月时间。楼盘蓄水一个月,即使只有十几组客户,也要开盘将这十几组拿回来,开发商担心等则生变。”

一位代理机构相关人士也告诉笔者,某地王项目就在上月下旬拿到预售证后,紧急寻找代理,并于5月公开房源,开始销售。该人士表示,其“从售楼处开放接待,到正式开盘仅仅20天时间,但‘必须开始’”。

错过小阳春 5月成交被期待

对于为何必须在五月开盘,上海搜房数据监控中心分析师汤正魏认为,“红五月”作为楼市的传统旺季,加上近期市场有再度回暖的趋势,大部分开发商势必不会放弃这一消化房源的良机,供应量或将持续放大。

如其所言,5月7日-5月13日,上海市商品住宅市场新增供应14.7万平方米,环比增加10.0%。共有9个项目新取得预售证:现代华庭、合景领峰、维罗纳贵都、新城碧翠、富辰花苑、嘉宝紫提湾、嘉怡水岸、静安艺阁、新浦江城。

但项目特性不同,采取的方式也不同。一位业内人士就告诉笔者,“有些楼盘不缺钱,开盘期一拖再拖,如某位于奉贤的项目,从去年底拿到预售许可证到现在一直未开盘”。开发商也许没有资金压力,但项目价格却在这段时间内降了几千元/平方米,还错过了三月小阳春。

对于在小阳春踏空的开发商来说,5月则充满期待。

因为“5月过了,6、7、8月就是传统的销售淡季,而且开发商面临资金困境,5月不抢会失去机会。”沙立松如是说。

对于5月的成交,用沙立松的话讲就是“有其规律性”,去年5月楼市达到92万平方米的成交量,到了6月,就只有78万平方米,之后更低。

市场需要的是信心,信心和市场表现有着良性的互动,5月显然是这样的集合体。

对于6月,分析人士则并不乐观,“6月份之后,供应量放不出来,在售项目又处于滞销期,购房者的冲动购买空间也随之变小。”所以,对于资金链紧张的大多数开发商而言,5月不能被错过。

但沙立松也表示,“楼市还是与政策密切相关,如果之后没有大的调控政策,而又有一些小的针对刚需的所谓‘救市’政策,6、7月倒也有机会。”

业绩压力激增 5月寻求突破

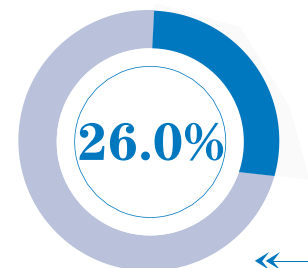
除了5月的传统热销形象,对于面临业绩压力的开发商而言,5月入市也有其必然性。

对于过半的二季度,房企的业绩压力开始激增。去年大多数房企就因为对市场形势过于乐观,实际上37家销售额超百亿元的企业中仅有30%完成销售目标任务。面对今年调控的持续不放松,房企形势更为严峻。

CRIC研究中心分析人士就表示,6月份,房企将进入半年业绩的冲刺期,预计相当一部分今年以来价格策略相对保守的企业将出现集中的跑量需求,在此推动下,届时市场需求有望出现新一轮的集中释放。

但从实际入市情况来看,更多房企似乎并不愿将成交突破放在第二季度的最后一月,而更看好在有传统热销概念的5月即出击市场。

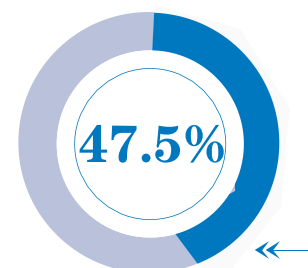
上海搜房数据监控中心截至4月20日统计,2012年5月上海市场预计将有39个住宅项目开盘(公寓项目28个,别墅项目11个),环比4月份28个的预开盘量(截止4月20日统计)飙升近四成。而4月的实际开盘并不高,更多楼盘转入5月开盘的可能性增大。



万科

1-4月销售金额	年度目标
385.1 亿元	1480 亿元

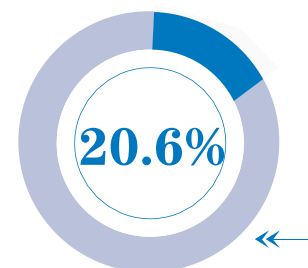
有媒体报道,知情人士称2012年万科全年内部控制销售目标为1480亿元。其中,广深佛等华南区域470多亿元;上海等华东区域350多亿元;包括华北和东北在内的北方区域410多亿元;成都、重庆等西部区域200多亿元。



中海

1-4月销售金额	年度目标
379.9 亿港元	800 亿港元

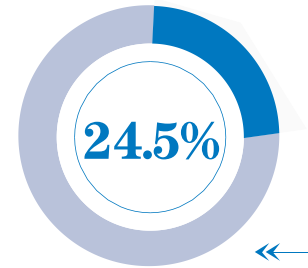
2月2日,中海地产主席孔庆平率领众多高层在香港亮相,并亲自公布中海2012年的各项目标和2011年保持一致,即销售目标为800亿港元。



恒大

1-4月销售金额	年度目标
164.5 亿元	800 亿元

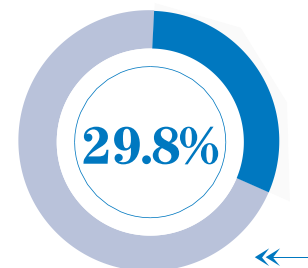
恒大2012年销售目标为800亿元。恒大地产董事局主席许家印在发布会上给出了解释,称这是因为恒大的高速增长长期已经结束了,现在进入了稳定增长长期。



龙湖

1-4月销售金额	年度目标
95.7 亿元	390 亿元

计划到2012年竣工物业总面积达到327万平方米。目前销售的46个项目中,将继续推出其中26个项目的新一期新业态产品,并陆续推出9个全新项目,产品也将涵盖刚需、改善型以及商业经营等不同需求的客户。



富力

1-4月销售金额	年度目标
95.26 亿元	320 亿元

富力2011年年报中称,今后的发展策略上将更加注重二三线城市的发展,以平衡公司发展组合可能带来的好处,如减低楼市调控监管措施可能对公司的负面影响。也计划推出更多小户型产品,并计划维持适当比例的可供出售的商业物业。