

年中冲刺:降价盘并无绝对优势

272 个有成交记录楼盘涨跌各半

面对既定的需求量,抢收引发的楼盘竞争会越发激烈,那么不仅是降价,如何降价才是成交关键。

地产评论员 冯燕

品牌房企销售坚挺

4月,楼市成交量下滑,而据 CRIC 研究中心监测,继3月份刚需进入房地产市场之后,4月部分开发商继续保持不错的销售势头。其中,万科实现销售金额 74.4 亿元;合景泰富实现销售金额 10.08 亿元;富力地产实现销售金额 28.95 亿元。

一份网络数据显示,其实合景泰富 4 月销售额环比下跌 2.23%,富力地产也有环比 3.5% 的下跌,环比下跌最显著的是万科,幅度达到了 35.42%。但相对于 4 月楼市成交的环比下跌幅度,除万科之外的其他两家均称得上业绩“坚挺”。

而在这份数据上,包括万科、恒大、保利、富力等十大上市房企的 4 月均价,环比有 7 成企业均价下滑,同比则有八成企业下滑。由此可见,4 月楼市,给力的让利令部分房企的业绩保持稳定。

4 月,表现最突出的是恒大。数据显示,今年 4 月,恒大集团销售额 81.9 亿元,同比增长 33.1%,环比增长 103.5%;销售面积 138 万平方米,同比增长 57.8%,环比增长 126.4%。今年前三个月,恒大合计销售额为 82.6 亿元。这意味着,其 4 月单月回款额就已接近第一季度的整体水平。据悉,恒大在 4 月的业绩主要得益于新推的 7 个楼盘,合计销售 13 亿元。

另据了解,恒大还表示,5 月份公司计划再新开盘 8-10 个项目,并继续坚持随行就市的策略,在保持合理售价的基础上实现既定的销售目标。

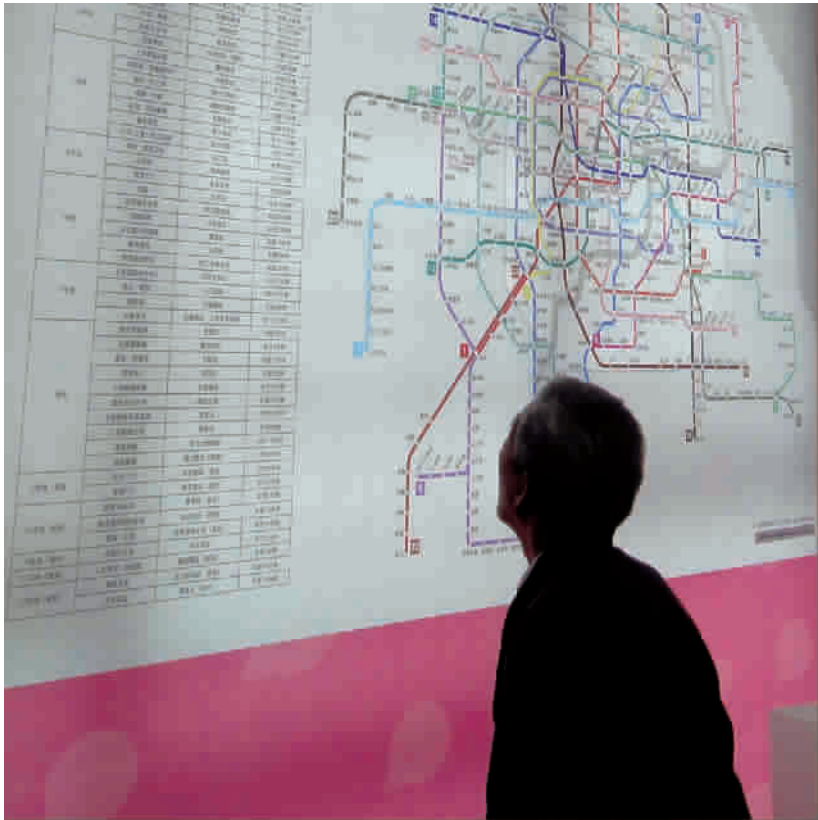
受益于销量增加的开发商还有保利地产。据悉,保利目前达到销售条件、并已拿到预售证的货量有 238 亿元。

CRIC 研究中心分析人士表示,在房地产宏观调控短期内不放松的大背景下,市场销售良机不多,只有积极把握机会的房地产企业,才能在大浪淘沙中生存下去。而这些有所准备的房企无疑就是其中的佼佼者,由此今年房地产行业的集中度也可能进一步提高。

房企走量依然性价比为王

品牌房企 4 月的高成交证明,无论物业产品是中低端还是高端,敢于降价,才能收获现金流。

数据显示,4 月单月回款额就已接近第一季度整体水平的恒大,4 月销售均价只有 5900 元 / 平方米多一些,而在



2 月和 3 月,恒大销售均价分别为 6389 元 / 平方米和 6597 元 / 平方米。

对于目前的市场,业内专家表示,“在项目品质保证的前提下,5 月能否有好的成交量主要还是取决于开发商让利程度以及让利楼盘的数量,换句话说,让利幅度不够,让利盘不多,购房者还是‘不买账’,成交量也就不会好。”

上周位于成交面积榜首的富力桃园,依靠低价热销,其他排名靠前的楼盘,如滨河华城、春江美庐等,几乎都对价格做出了一定的下调,达到成交回暖。

但并非降价都能热销,在沪上这样的项目并不鲜见;降价不多的项目,也未必没有成交。

复旦 - 同策新建商品住宅同质价格指数研究中心数据显示,4 月上海市区共有 112 个楼盘有成交记录,销售均价相较前一月上涨的楼盘有 39 个,下跌的有 52 个;郊区共有 272 个楼盘有成交记录,销售均价相较前一月上涨的楼盘有 104 个,下跌的有 113 个。仅从个数而言,下跌楼盘在成交项目中并未占据绝对优势。

但对于房企的降价,市场也有疑虑。德佑地产研究主任陆麒麟就认为,目前开发商的降价依然带有很强的试探性,一旦市场回暖或者回笼资金的目的达到,很可能又会减小降价幅度,造成成交量的回落。

怎样的降价才是市场真正需要的,上海嘉实集团执行总裁助理袁鑫洲以自己项目所在的嘉定区作比表示,“嘉定新城库存高,很多项目是在击穿成本线销售。但降价还是要根据每个公司的需要来,虽然刚需注重价格,但价值和价格是成正比的,高性价比才更重要。”

观点

市场未走出博弈期

5 月刚过去的两周,成交量维持一定数值,与供应量有关。供应量大,成交量也会比较大,成交高度决定市场高度。高端物业供应放量低价出货,短期形成去化,促使价格略微往上走,这并不是回暖。目前市场还是处于博弈期,高端成交比重增大,中低端供应量比例在萎缩,在需求不变的情况下,中低端供应减少,会引起价格的缓慢向上。

市场是奔着信心去的。影响楼市走向的主要还是政策。

沙立松 新聚仁机构地产研究院副院长

市场各方期待各异

站在消费者的立场,对于“红五月”的期待,主要在于整体政策之于市场回暖的烘托作用,以及表现在外圈的交投热情和信心指数;站在管理层的层面,对于红五月的期待,是市场动销在“有序、可控”范围内的发展方向;站在营销人的角度,除了关注动销、人气等方面,还关心因市场回暖引发的产品营销新方式方法。各方关注点不同,但对于这个挤压许久之后的“红五月”,都希望看到一些新动向。

黄欣伟 上海荒岛工作室副总经理

调查

楼盘抢收进行时

口碑积累博去化

4 月 30 日,嘉实上城名都首批 93 套优惠价房源推出,均价在 11000 元 / 平方米左右,其他优惠则是对于一些特殊房源,有车位限量赠送,以及会员优惠。而据上海嘉实集团执行总裁助理袁鑫洲介绍,目前房源“已经去化 2/3”。

对于优惠后的价格,袁鑫洲表示,“在安亭汽车城,并不算低价。”但嘉实上城名都有其特殊性,这是一个罕见的校园里的楼盘,其位于同济大学校内,此外,这次推出的房源已经是楼盘南区的部分,而北区已经在 2009 年开始出售。袁鑫洲将项目的去化归功于品质得到北区业主认可,而赢得的口碑。

对于价格,袁鑫洲称起初也有些担心,因为“刚需注重价格”,“但我们坚持高性价比更重要,品质投入不同,价值不同。”目前,项目“几万平方米全租赁的商业和中心湖景观都已动工”。袁鑫洲表示,“口碑、信赖还是可以赢得客群的忠诚度”。

买房送车做加法

3 月,有消息称,位于闸北的明园森林都市三期涵翠苑,购房送奔驰车一辆,价值约 30 万元,数量有限,送完即止,具体可至现场咨询。

明园涵翠苑在售 89 平方米 2 房,148 平方米 3 房。内中环、地铁沿线、紧邻大宁国际社区、均价 33000 元 / 平方米左右,明园涵翠苑自身条件已足够有吸引力,而“买房送奔驰”则让其更成为焦点。一位著名房地产策划人也表示,“这样的案例以后也将很难再出现。”

据了解,目前该活动已经结束,但相关业内人士还是表示,打折是做减法,或有损楼盘的品质和声誉,而送名车是做加法,开发商自由度大,也能迎合消费者心理,很“抓眼球”。

最低价吸客

五一房展会上,旭辉澜悦湾吸引了不少眼球。在展览馆门外,销售人员高举“80 万元起,享宝山轨交三房”的标示牌,引领购房者乘上前往美兰湖的大巴。

据其销售人员称,“这样的大巴,一天能来回两三趟,每一次车里的乘客都能达到起码 2/3,也就是有 50 多人。”这样的成绩相对于展馆内很多冷清的楼盘展位显然要景气很多。

究其原因,还是价格有文章。公开资料显示,旭辉澜悦湾位于宝山罗泾镇,目前户型有 68 平方米 2 房、90-96 平方米 3 房,如果按照指示牌所示,那么其最低价不超过 10000 元 / 平方米。无论最低价房源有多少套,最低价能吸引更多客源前往实地体验,已是毋庸置疑。