

地产大制作集中“上映”

年度楼市黄金档特别“剧透”

地产评论员 冯燕

库存、资金压力,年度销售指标,企业逆势扩张……基于各式思考的房企,无疑都将具有旺销传统的9月视作提高成交“票房”的时机,于是在这个楼市“黄金档”,各式地产大制作纷纷登场,以期在再次释放的需求中占得更多份额。



大制作之一： 地王项目亏本卖

在诸多大制作中,地王项目的低价策略无疑能吸引市场的高度关注。近期,嘉定常发豪庭国际的“亏本卖房”成为了沪上楼市的热点。2009年10月-2010年1月,嘉定区连续出现了7幅楼板价破万元的住宅地块,这些地块的溢价率普遍在300%以上,常发豪庭所在的嘉定新城中心区双丁路北、温泉路东地块便是其中之一,其溢价率高达425%,刷新了当时住宅用地的溢价率纪录。

德佑地产研究主任陆麒麟认为,2009年市场成交火爆,开发商资金充裕,是当时地王频出的基础。而调控的持续,则让地王项目不得不降价求生。

2012年伊始,2009至2010年的上海地王项目陆续入市,其中不乏低价入市者。3月,佘山珑原6折销售的消息就曾惊动市场,而当时的降价虽然是招商局集团成立140周年回馈老业主的一个活动,但亦有一位相关人士向笔者表示,地王项目面临两难境地,而降价则是一种战略选择。而彼时佘山珑原的降价也被视作“亏本无疑”。

之后,“贴地飞行”的地王开始更多出现。其中,最令人惊叹的是中海紫御豪庭。作为曾经76亿元的中国地王,中海紫御豪庭一上市便聚焦眼球。从成本角度匡算,其一期开盘售价确在“保本”线。数据显示,中海紫御豪庭成交均价为3.81万元/平方米,较其2009年2.24万元/平方米的楼板价和0.65万元/平方米的装修标准而言,几乎是无利可图。

6月成交前十楼盘排行榜中,单价在3万元/平方米以上的中高端物业占据三席之地,其中中海紫御豪庭位居榜首。

“为了撬动销售,今年下半年开发商还应继续以价换量策略。”业内专家如是表示。

点评

地王低价开卖的背后,是上海楼市成交量的收缩。中高端市场经过了6-7月的需求集中释放,而低端楼盘普遍减少优惠幅度,甚至上调价格的行为,也使得刚需重新陷入观望。对于开发商所看重的“金九银十”,价格依然是撬动成交的手段,地王项目也不例外。

◎典型楼盘

常发豪庭国际:低于成本价销售

常发豪庭国际位于嘉定新城主城区,于8月12日开盘,在售53-237平方米的1-4房,均价为13000元/平方米,最低价格

11588元/平方米起。地王的亏本卖房,显然推动了其成交。同策数据显示,本月第三周(8月13日-19日),常发豪庭国际以58套的销量成为销冠。

大制作之二： “偷面积”绝版

近日,相关部门公布《上海市房产面积测算规范》,自9月1日起施行,《规范》实施后,除四种特定的情形之外,之前的房产测量面积计算规则及口径停止执行。消息传出,目前的“送面积”楼盘再次引发人们关注。

去年8月,已有《上海市建筑面积计算规划管理暂行规定》推出,主要针对上海建筑设计中容积率计算标准不一、引用法规依据混乱、开发商“偷面积”严重等问题作出规范。

但业内人士也表示,规定的出台对于开发商未来规划走向造成一定影响,但对目前已经在售项目不会有什么影响,反而令其有“绝版”之态。

对于“送面积”即将绝版的认知,使更多“送面积”楼盘备受青睐。

近来,位于淀山湖畔的淀山湖绅园200余万元总价即可购得200平方米别墅,同时还可获赠150平方米花园及半地下车库和储藏室。如此性价比,自然引发更多买家的关注与看好。

但对于客户而言,各种赠送面积诱人,但真正能提高性价比的赠送还应该真正能使用的赠送。以近日公开样板段的北郊庄园为例,其在户型设计上充分考虑了中高端买家的生活需求,预留了大量的可用空间。除了赠送力度,更具说服力的是项目赠送的空间全都方正大气,附赠地下室、阁楼、露台、花园等都是实实在在的使用面积。以DS-B户型为例,业主购买210平方米的面积,获得的实际使用面积却有330平方米左右,赠送比例高达57%以上。

点评

“送面积”楼盘不仅令项目更有性价比优势,也拥有相当的拥趸。在限购令之下,对于目前的首次置业客群而言,一步到位的想法并不少见。对那些资金并不够多,但却想住大一些房子的购房者而言,一些“送面积”楼盘可以实现他们90多平方米拥有三房甚至四房的置业需求。

◎典型楼盘

申亚花满庭:买2房可享4房空间

申亚花满庭项目最受买家欢迎的还属小

高层产品,其最大特色就是拥有5.6米超高挑空空间。当下市场中高挑空的房产类型集中于别墅和商办类产品,户型挑空的小高层产品几乎没有,申亚花满庭恰好填补了这一空白。客户买2房可享4房空间,是申亚花满庭吸引购房者的重要原因之一。

大制作之三： “万字头”楼盘

据德佑地产市场中心监测数据显示,上周全市商品住宅成交榜前列的大多为单价2万元以下的刚需楼盘,全市商品住宅均价下跌至20927元/平方米,创造了近24周的最低点,也结束了全市均价连续10周高于2.3万元的局面。

从上周成交居前项目来看,来自新场板块的上海意得商城(东方冠郡)在8月19日开盘以来,销售情况良好,开盘当天去化就到50%以上,上周以均价11871元/平方米网签139套,也印证了其热销的事实。新城金郡紧跟其后,以1.4万平方米、149套的成交量荣登上周亚军,其成交均价也不超过1.5万元/平方米。而成交前五项目中,只有一个项目均价在2万元以上。

更值得关注的是,目前一些开发商的推出项目优惠使“千字头”房价成为焦点。

近期,北上海银河湾花园推出高性价比别墅产品。据销售人员介绍,银河湾此次活动推盘最低价仅8700元/平方米起,在当下市场并不多见。而地处南桥新城西侧的景源名墅,目前即将推出的二期公寓产品在经过重重优惠后,最低价仅9144元/平方米,这对于经济能力有限的刚需一族来说,无疑是一个好消息。

点评

刚需盘再次抢夺市场先机,由此也显示出刚需对于市场成交的强劲助力,以及价格策略在目前市场下的关键作用。对于别墅产品而言,通过价格来提升性价比也将吸引到刚改客群的关注。

◎典型楼盘

景源名墅:低价入市

景源名墅地处南桥新城西侧,是一个融合了高档公寓、别墅、商铺等多种形态的混合项目。其二期公寓房源预计9月推出,户型为60-140平方米的高层和小高层公寓,据了解,在经过优惠之后,其最低价仅9000多元/平方米,这与大南桥目前13000至14000万元/平方米的房价相比,价差明显。

延伸阅读

外环内打折盘增多

截至8月24日统计,上海市2012年9月打折优惠楼盘共计187个(含别墅),环比2012年8月的209个下降了超1成。

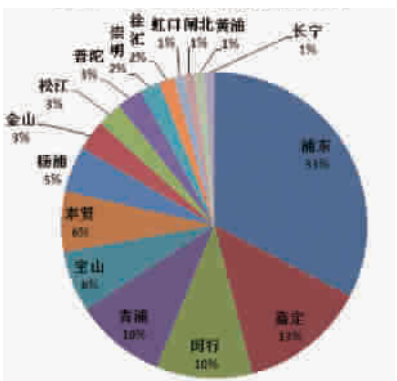
自2012年3月以来,沪上打折优惠楼盘数量一直维持在200个以上,但经历了6月楼市的一轮爆发,以及两次下调贷款利率和首套房利率优惠的放开之后,市场中的优惠力度开始有所收窄,打折优惠楼盘的数量也呈现出减少的趋势。

对此,上海搜房网数据监控中心分析师汤正魏表示,外环外打折项目的骤减是造成全市促销项目数量下滑的主要原因,数据显示,9月外环外仅有136盘打折促销,环比8月大幅减少超过一成,而外环以内共计有51盘打折,较8月反升了13.3%。

汤正魏表示,虽然目前上海楼市无论是供应还是成交都主要集中在外环外地区,但由于这些区域先前成交火热,很多项目在大幅促销带动下现已清盘,同时,在一些后期供应量并不十分充足的板块,由于前期成交的回暖很多项目逐渐取消优惠再度转入常规销售。

另一方面,自7月之后,市场中的中高端项目的成交较先前有所回落,同时很多项目想借助“金九”所带来的购房需求的释放而尽可能多地去化房源,中心城区的一些项目也因此加快入市步伐的同时重启价格战。据统计,黄浦、长宁、普陀、虹口等地处市中心板块的优惠楼盘量均有所增加。

2012年9月上海优惠楼盘分布



数据来源:上海搜房网数据监控中心