

怎样满足“刚需食欲”

关注刚需的三大视点——对话著名地产人许仰东

地产评论员 卿香

价差：“刚需”的门槛

Q《新民楼市》：
今年以来,上海不少项目都调整了价格,为什么有些项目成交放量,有些项目却市场业绩平平?

A许仰东：
降价与价差是两个概念。我注意到上海有些个案,自今年来已调整了多次价格,每次也有5~10%降价幅度,几次价格调整先后下降了20%以上,但每次都仍是市场反应平平。对刚需客来说,小幅频降在逐步消化心理感受,反而会期待你可能出现的更低价格。这种简单降价的方式,不是撬动刚需客的购房动力!

Q《新民楼市》：
那么,您指的价差是什么?

A许仰东：
降价,仅仅只是价格指向,是指房价在下行的趋势。是指阶段性的落差,是能让刚需客感受到的即时的价格差异,或者说只有在这时段可能出现的客户真实的价格获利。比如说,中环名品公馆上月对二房刚需客一步到位的70—100万元的阶段性价差,降幅达近30%,正是这种即时、真实的价差,才使这一物业在不到一月中实现了160套左右成交量,这值得市场关注。

Q《新民楼市》：
要赢得刚需客的认可,价差是否是个门槛?

A许仰东：
价差,确实是刚需客的门槛。至少在今天的上半年市场中,在以价换市的大背景下,刚需客是甲方,开发商是乙方,目前市场有效供给和有效需求完全不均衡的背景下,要抓住刚需,需要有一步到位20%的即时价差。当然,这对老盘是种痛苦的选择。

性价：“刚需”的核心

Q《新民楼市》：
上月,也有高达近20%降价的楼盘推出后成交惨淡,不少开发商怕即使降价仍无效果,您是怎么看待这种情况的?

A许仰东：
我说降价或价差是个门槛,但还不是热销的必然。吸引刚需客的,还有一个非常重要的因素,是指物业真实的性价比。这与股票的市盈率有相似之处。性价比是个综合体现,有时刚需客会因为某种显像性价比元素所吸引。比如中环名品公馆是物业现场的品质感,在比海珀·旭辉是因为实物房的感受及旭辉滨江的未来想象,这两个个案在上海三月楼市吸引刚需客的层面不同,但其根本动因是价差背后驱动了真实性性价比。

Q《新民楼市》：
您阐述性价比是刚需客的核心,是否在提示要用理性的方式面对客户?

A许仰东：
正是这个意思。开发商现在应该从传统的方式上走出来,从舍弃和得到中综合对待目前非常严峻的市场,对待从未有过如此理性的客户,珍惜现有市场上容量不多的刚需客户。要放弃幻想。我说的放弃幻想,是指用虚拟降价吸引客户,不具备真实性性价比的价格策略。

产品：“刚需”的食欲

Q《新民楼市》：
作为市场专家,您认为什么样的产品是近期刚需客最欢迎的产品?

A许仰东：
我们不能把刚需客定义在一个层面,但从限购限价的大背景,我只能以主流刚需客所定义的中低价高来解析刚需客的产品类型。关注中低价刚需客这个层面,就应该落到每套在80—100平方米的二房及小三房范围。但产品设计到销售是有周期性的,针对刚需客的“食欲”,开发商应该在选择这一面积段的产品“错位”上市。上半年吃啥先抓刚需客,让满足这一“食欲”产品先行上市,个别对待,平衡资金。

Q《新民楼市》：
那么,您是否发现有满足刚需客“食欲”的产品,可以提示刚需客关注的?

A许仰东：
有。有些项目完全符合目前上海刚需客户需求,但仍没被市场发现的确实不少。我举一个例子,值得上海刚需客去关注。比如说南北高架沿线的明园·涵翠苑,我去看过几次,在南北高架主轴线上,这个项目目前可供的二房和小三房面积在90平方米左右,单价折后才每平方米约2.8万元,总价不到300万元,换句话说,刚需客只需支付80万元左右首付,就可以拥有市区一套二房或小三房的小区类新房,这个项目既有性价比,又处在辐射上海核心区那么便捷的地理优势,应该是不可多得的留在市中心的低成本购买物业,但上海很多刚需客户却并不知晓。

Q《新民楼市》：
您是否想说明,好多刚需用房的信息不对称?

A许仰东：
是这样。所以我认为《新民晚报》房地产事业部举办这次刚需研讨会非常必要。目前由于上海楼市产品容量大,关于刚需供求的信息依旧不对称。像明园·涵翠苑项目,一要开发商要敢于宣传让更多人去了解,二要媒体也要下功夫去选择优秀刚需推荐给市场。时下,开发商资金紧,愿意降价受益于用户,对于刚需客来说也是千载难逢的购房机会,如果媒体发挥更好的作用,对买卖双方、对上海楼市,做好“刚需”文章,应该是件大好事!



解读
品质刚需盘

「刚需眼中的“高性价比楼盘”是什么样的?最有说服力的答案要到市场中寻找。《新民楼市》走访了三个刚需热捧的现象级楼盘,想了解它们是依靠什么征服了购房者的心?」

香岛原墅：金装一步到位

美兰湖板块经过10年的城市化建设已成气候。高尔夫球场、世纪联华大卖场、国际会议中心、诺贝尔广场、中福会幼儿园分院、国际妇婴分院等配套品牌云集。

在居住氛围正变得越来越浓的美兰湖,香岛原墅以高档精装修、合理的户型和独特的建筑风格成为刚需名盘。“香岛”作为市场领先的全装修品牌之一,全装修的品质始终是楼盘的核心竞争力。香岛原墅精装修包括系统空调、全地暖、净水软水系统等诸多高档配置,再加上布艺窗帘、华彩灯饰、成套衣柜等全套软装……对刚需购房者来说,相同的总价预算下,可以获得更大的面积、更高的品质,这正是香岛原墅的优势所在。

明园·涵翠苑：城心居住范本

便捷的交通、丰富的商业、良好的生态,大宁板块的利好是可以预见的。一向以打造城心优质楼盘闻名的明园集团,为明园森林都市选址闸北,同样也是延续了对地块苛刻的自我要求。大宁地段的优势本无需赘述,配套之完善更是众人皆知,可以说具备了城心居住的全部条件。

明园采用与传统的板式住宅的点状建筑,因其结构的特别而增加了住宅的稳定性,抗震指数直接得以提升。而经明园创新改进的产品摒弃了点状建筑中难得一见的朝南房间,点状住宅不但可以户户朝南,南北通透,大部份房间的日照时间均在3小时以上,对于喜爱阳光的上海人而言,涵翠苑的设计可谓因地制宜。

中环名品公馆：高附加值设计

中环线上的车流、人流渗透出中环商务区作为第七大CBD的无限潜力。智富·名品城作为智富集团超大型重点项目,定位为产业驱动型城市综合体,将成为真如城市副中心的未来地标。包括一期住宅中环名品公馆,二期商业中心和三、四期国际品牌服务贸易交易平台。

中环名品公馆的最大特色在于其附加值设计。每一个户型均有附加值设计可以做出多一房效果,甚至部分户型能做出多两房的效果,性价比极其突出。目前,项目对外报价在32000元/平方米起,以99平方米小三房为例,其实际面积可达120平方米左右,以此来算项目均价就是26000元/平方米左右,而且项目还是高品质精装房源。项目主要针对的是首次置业者和初次改善型置业者。

中环名品公馆专线
400-635-8880转168

庞大需求筑底楼市大盘

地产评论员 许佳婷

普通住宅的成交为楼市的“小阳春”做了最大贡献——3月上海共成交普通住宅3654套,占全市商品住宅成交套数的53%。日前举办的上海第十四届一二手房展会上,较为现场消费者关注的,也是一些性价比较高的刚需项目,尤其是低总价的轨道房,例如11号线安亭站旁的安亭·中央公园。此外笔者注意到,市场卖方也在主动迎合需求挖掘新品卖点,别墅社区新弘国际城在房展会期间便特惠加推了“2+1”刚需户型,引发现场客户的纷纷驻足。

在持续的政策调控之下,投资与改善性置业需求被暂时压抑,刚需成为支撑市场的主要购买力。业内一致认为,刚性需求是推动我市近期楼市复苏的主要动力,抓住刚需客需求将是2012年楼市销售“杀手锏”。因此,以首次置业、首改为主的刚需人群也迎来了



7000万

国家统计局公布第六次人口普查的一些主要数据后,新华社首席经济分析师陆晓明发现其中所隐藏的住房需求刚性增长令人吃惊。据他分析,十年间城镇家庭户至少应该增加了7000万户。

买房的绝好时机。

相对而言,合理、实用的高性价比特色将成为主流购房群体的需求。今年两会新政被再次巩固,投资需求渐渐淡出市场,刚性需求成为市场的主力购买因素。某业内人士表示,但凡热销的楼盘,都是符合大多数购房群体需求的。高性价比楼盘是“楼市过冬”的最佳良药。

从目前楼市销量和价格上来看,我市楼市正逐步达到国家调控预期,品质楼盘和中低档楼盘也逐步拉开差距。这些品质楼盘不仅会选择推出优惠房,而且还会在产品品质和服务上做到精雕细琢,力争提升产品的竞争力。这意味着开发商也加紧争夺刚需市场,但如果单纯地通过降价卖房,会对自身品牌造成一定伤害,所以开发商应该在推出特惠房的同时,加强对客户的人性关怀。