

继续筑底还是紧急迫降?

地产评论员 冯燕

大量中高端项目入市,会否击穿刚性需求筑起的大盘价格底部,促发楼市新一波的降价潮?

高端项目成降价主力

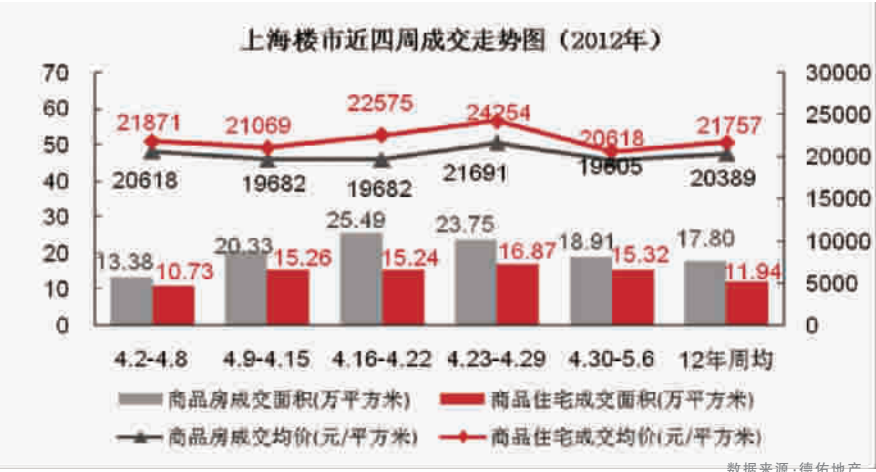
从4月份开始,中高端项目纷纷开始降价跑量,成为降价主力。

但业内人士认为,不同于之前唱主角的普通住宅,中高端项目吸引客群的主要因素仍旧是高品质与稀缺性,降价只是进一步强调性价比的一种手段。

“中高端物业的的降价促销基本都以暗降为主。这类项目尤其是别墅类产品的总价较高,是一套一套谈下来的,因此最终的成交量也不会是爆发式的,而且每一套的折扣可能都会不一样,会在一定时期内稳步去化,有别于刚需项目突击脉冲式去化。”新聚仁机构地产研究院副院长沙立松如是说。

但高端项目的成交还是表现力十足,由于其成交价格的带动,4月的成交均价上扬。

对于为何4月高端项目会成为降价主力,沙立松认为,“跟市场的供应有很大关系”。4月上海市新增商品住房供应增加88.09万平方米,环比上升了30.57%,其中别墅供应量为22.74万平方米,环比大增了157.24%,还不包括高端公寓类大量上市。如此巨量的高端物业集中上市,在沙立松看来,一方面表明了当下开发企业手中存货以高端物业居多,在巨大的资金压力面前不得不寻求入市回笼资金;另一



方面市场供应结构的变化促成了成交结构的变化,表现出来的就是当前的降价促销由刚需物业向高端物业轮动。

虽然成交量不及刚需盘,但从4月份的公寓成交金额排行来看,高端项目的表现也颇为抢眼,滨江凯旋门、绿地海珀旭晖、尚海湾豪庭、华润新江湾九里等高端项目占据前五名中的四席。

部分楼盘存迫降可能

在楼市“筑底期”,一步降价到位的楼盘呈现出探底回升的姿态,而一些前期死扛着没降价的楼盘仍然要通过以价换量来拉动销售。一位业内人士表示,“筑底期”将会维持很长时

间,或将延续至年底。

另外,就近期楼市成交位于前列的项目来看,多为低价入市的高性价比楼盘,其通过一步到位的让利来达到吸引潜在购买力的作用。而也有一些项目虽然降了,却并不到位,仍处低去化的局面。这样的项目也有可能补降。

对此,21世纪不动产上海区域分析师罗寅申表示,部分购房者往往会带着预期贬值来选择项目,他们对项目选择的前提条件就是心仪项目价格能有大幅让利。对于目前的购房者而言,部分9折以内让利幅度的项目或已无法令其产生吸引,而从实际成交来看,那些具有高性价比且价格同比跌幅在20%以上的项目往往能够更为快速地取得销售佳绩。

成交顶峰或出现在10月



易居中国大上海事业部执行总经理 孙华良

按照业内原来的判断,房价可能会在五月份见底。但是目前来看,有关部门多次重申并且强调调控不会放松,由此判断今年限购取消基本无望,而房价真正见底周期应该还会再拖三四个

月,大概是在十月份左右,届时可能出现今年年度的成交顶峰。

虽然今年三月份成交量出现了顺势回暖,但主要还是由于存款准备金率的下调和去年年底积累的一部分客户出手,但是目前来看,上海的库存依然处在历史最高点,房价跌幅也并不大。

我们常常把总体均价的下浮和单体楼盘价格的下浮概念搞混,对于现如今的楼市来说,均价跌15%很正常,除了部分地王项目之外大部分楼盘完全能够承受15%的均价跌幅,但是目前来看未达到这样一个跌幅,所以对于开发商来讲,以价换量还是目前最好的跑量方式,并且降价幅度还可适当放宽。

富力地产 香港联合交易所上市编号: 2777



实景图

富力湾

淀山湖国际滨水社区

199万,
“淘”栋大别墅

特价房 199万/套(会员独享):D区380#

百万方国际湖居名盘 178-434m² 亲湖别墅

入户花园/多阳台/露台/飘窗

让生活 360 度融入自然

奢适大面宽,纯粹欧式建筑

诗意生活,惬意湖居

生活从未如此,生活本该如此

惊喜连连

2万认购双拼别墅立减 25万
3万认购独栋别墅更可优惠 35万
(特价房已含以上优惠)