

刚需助力 5月成交或再创限购后新高

业内人士判断,5月成交再创新高可能性极大。而这样的数据背后,是刚需产品给力市场。

地产评论员 冯燕



低总价房源成交环比上升

据德佑地产市场中心监测数据显示:上周(2012年5月21日-2012年5月27日)全市商品住宅成交面积为18.56万平方米,环比前周上涨27.0%;成交套数1494套,环比上涨22.7%。

德佑地产研究主任陆麒麟认为,5月1日至5月27日,全市商品住宅成交面积达到了67.33万平方米,与近一年以来的高点3月份同期相比还多了2.37万平方米,如不出意外,5月的成交量极有可能超过3月份,再创限购以来的新高。

商品住宅成交量出现的明显回升,与部分楼盘以降价获得高性价比,从而获得市场青睐有关。

上周成交榜首位的张江国际豪庭均价不足1.7万元/平方米,相比去年的均价下跌近两成,因此单周售出90套房源。

排名第三的居礼苑,别墅单价不足1.8万元/平方米,低于徐泾板块其他的别墅项目。

不仅在个案上有降价走量的表现,总体上看,刚需产品在本月的周度成交中连续上演成交量占比环比上升。

据统计,上周总价150-200万元的房源成交328套,占比22%,较前一周上升8个百分点,1.5-2万元/平方米均价的房源成交445套,占比31%,较上周上升7个百分点。查看前一周的数据,1.5-2万元/平方米均价的房源成交依然有环比的上升。由此而来的则是本月两周的成交量上涨。

而上周全市商品住宅成交量排名前十强累计成交套数340套,成交总量4.17万平方米,占商品住宅成交总量的22.52%。位居周成交量榜首的张江国际豪庭,以套均面积90平方米,套均总价153万元,累计成交8133平方米,占到十强总量的两成,显示出刚需产品的爆发力。

高性价比产品突围刚需市场

刚需产品赢得市场与降价有关,但并不是所有降价的产品都能够有好的销量,只有高性价比的产品才能在目前的市场中突出重围。

“与我们购买任何商品一样,廉价并不

等于性价比高。”汉字地产市场研究部经理付伟如是说。在他看来,在楼盘定价中,即使同一小区,价格也经常会因产品定位、朝向位置、环境干扰等因素而相差许多。同一区域仅仅只能说明地价水平相当,所以,若要比较楼盘性价比,单比较价格是有违市场规律的。

继前一周后,上周保利叶城继续现身成交排行榜,其成交27套,均价在18054元/平方米。这样的价格在保利叶城所处的宝山顾村板块绝非低价,但该项目紧邻轨道交通7号线,周边配套较完善,与市中心对接方便,而且顾村公园近在咫尺,社区环境成为吸引购房者的一大原因。

一位同策咨询分析人士告诉笔者,“从表现好的项目可以看出,优质房源成交积极。”而所谓的优质正体现在项目的性价比上。

6月有望再现刚需成交潮

在目前的限购调控下,市场主力自然是刚需无疑。而刚需产品的积极推盘,将更有助于楼市成交。

截至5月28日的数据统计,上周上海市内共有14个住宅项目开盘,数量比前周增加6个,推盘量超过1400套,环比前周的近850套提升了70%左右;上周开盘均价约为20000元/平方米,环比下跌幅度超2成。而开盘的14个项目中,有11个来自外环外,占比近80%。

刚需市场供应在经历了二季度前半段的相对低迷之后,从上周起开始逐渐进入下一个发力期。上海搜房数据监控中心分析师曲鹏表示,从今年4月开始,随着部分中高端项目的低价入市,楼市成交的主力开始逐渐由刚需产品向改善型产品转移。部分刚需楼盘开始进行新一轮的推盘蓄力,以待下一次刚需的销售高潮期。

而6月,这样的高潮或将来临。

据上海搜房数据监控中心统计,6月上海楼市共有207个项目推出优惠促销活动,数量与5月基本持平,但外环外的占比却有明显提高,重新回归到全市的75%以上。由此可见,有相当一部分的外环外项目有意将6月作为其销售的发力期,6月的上海楼市有望出现新一轮刚需楼盘的成交高峰期。

◎买家调查

购房者重价更重质

目前,房企纷纷实行打折、优惠等措施,以期实现资金回笼。但对于购房者来说,价格自然是购房重要的参考级,但品质、价值也是不可或缺的重要因素。重价更重质越来越得到理性购房者的认同。

低预算内买好房

“我的买房预算在100-120万元之间,房型不必太大,七八十平方米就可以了,最重要的是房子要住得舒服。”近日,在搜房网上海购房者俱乐部组织的看房团上,购房者李先生如是告诉笔者。

这次13条线路的看房团吸引了5000多人参与,李先生的看法相当有代表性。

张先生在浦东工作,想买一套小户型的房源作为婚房。由于工作地点距离惠南比较近,所以选择在惠南买房。张先生告诉笔者,“主要是价格能够承受,16号线即将开通也是一个利好的消息。”

只是,房子看起来,张先生有些失望。“今天看的几个楼盘都不是太满意,周边配套都有点欠缺,离惠南镇不够近。”对以后小孩子的教育问题有所考量的张先生,对周边环境、配套设施多有要求。但他也表示,“16号线的开通会使得这里升值潜力比较大。”

另一位在浦东工作的田女士则表示,她买房比较看重的是交通,“通地铁,上下班方便就行。”话虽如此,但看完项目,田女士感觉比较好的是朗诗未来树。该项目不仅距离16号线近、绿化好,朗诗主打的绿色科技理念也很吸引人。

“刚需需求的特征,一是买房的时候对价格比较敏感,第二是交房的时候对房子要求比较高,因为这套房子倾注了自己几代的心血。”益谷房产总经理宋海如是说。

价格合适的楼盘距离远

据搜房网看房团负责人介绍,此次看房活动除线路多,还根据购房人群特征进行了细化,新增青年团、家庭团、教育团三大特色线路,以进一步满足购房者不同需求。

目前租住在浦西的刘先生告诉笔者,其已来上海工作几年,一直想买房子,房价却让他力不从心。“感觉浦东这边有的区域房价比较低,这次就来看看,结果发现距离还是远了,不方便。”

首次置业群体目前被视为住宅市场最庞大和坚实的基础,但由于支付能力薄弱,首次置业客群有往城市外围扩散的趋势。于是,一些偏远的郊区盘开始称自己是刚需,以博得市场。但并非郊区盘都是刚需,对于刚需盘来说,交通、配套也是不可或缺的条件。

品牌开发商受青睐

在看房中,一位郭小姐忍不住跟笔者表示,“现在降价也让人纠结,就担心开发商降价,其实是把品质降了。”郭小姐还颇为内行地告诉笔者,“很多环节,项目品质降了,我们也看不出来。”

一位业内人士表示,目前被曝光的一些建筑质量安全事件引发了购房者的担忧,可以肯定地说,在惨烈的打折降价竞争中,谁的整体品质更优,就会受到消费者的青睐。

也许正是出于对房屋品质的担忧,上海搜房最新调查显示:如果购房,逾七成受访者选择知名品牌开发商,其中,万科、保利、绿地、金地、招商、华润、中海、龙湖等榜上有名。

而禹州地产营销总监张祯健也表示,对于很多年轻人置业婚房来说,未来五年后,极有可能需要更换大房子,而将原有的房子出售以换取差价就显得尤为重要。而时下,一些楼盘为了降价而降低产品品质,无疑使房产的增值无所依托。