



性价失衡! 价值低估楼盘 终将笑到最后

地产评论员 冯燕

在楼市限贷限购的压迫之下，楼市逐渐陷入乱局，纯粹以价格衡量市场，无疑将迷失在目前楼市所不可避免的“劣币驱逐良币”中。只有聚焦价值，才能在调控之下、降价之中，发掘出那些真正具有价值优势的高性价比产品。随着对于市场逐步深入的理解，这样的“价值观”正在被越来越多的人所接受，而价值低估楼盘无疑也将赢得最终的胜算。

中高端“以价换量”引高成交

被开发商寄予厚望的楼市“红五月”并未给人们带来足够的惊喜。相反，普遍被认为是市场淡季的6月，却出乎意料地有优异表现，先后刷新今年以来成交量的两大全新纪录。

汉宇地产数据显示，6月，不仅当月成交量实现102万平方米，成为近17个月以来的历史新高，并且在月末最后一天，日成交量达到8.15万平方米的高位水平。

相关分析人士表示，6月楼市呈现出更深层次的回稳迹象。一方面，刚需依旧活跃带动外围新盘成交突出；另一方面，改善型需求入市意愿不断攀升，与前几个月有所不同的是，目前中高端项目积极采取“以价换量”策略，以高性价比取得了不错的销售成绩。

中高端产品的品质诉求，配合以目前的平价入市策略，这被视为6月高成交的关键所在。

值高价平楼盘表现突出

同策数据显示，2012年上半年，均价

2—5万元的商品住宅项目成交中，位于长风板块的中海紫御豪庭位居排行榜前三甲，而其成交均价仅为38154元/平方米。

5月底开盘的“全国地王”项目——中海紫御豪庭，一个多月内成交203套，成交面积达到5.5万平方米，狂揽21亿元资金，除去产品本身的品质优势外，如此好的业绩还来源于其逼近成本价的低开价格，和长风板块未来的发展潜力。业内人士表示，中海紫御豪庭上半年成交均价仅为38154元/平方米，相对于当初达到2.3万元/平方米的楼板价，可以说几乎是零利润。

目前的市场中，越来越多的购房者开始将目光转向价值。因为价格所代表的绝对值无法保证产品的物有所值、甚而物超所值，只有价值才能给购房者最安全的保障。于是，市场中的“中海紫御豪庭们”开始发力。

开发商策略调整现市场机会

尽管有6月份的好收成，但对于多数企业而言，2012年无论是市场环境还是整体资本环境其实都是比较艰难的，业内人士如是称。中国银河证券研究部执行总经理、房

地产行业首席分析师赵强也表示，目前市场正处于一个艰难的博弈。在这样的背景下，不少企业选择进行策略上的调整。

上半年，在均价5万元以上的商品住宅成交排行中，徐汇滨江的海珀府邸排名第一，成交均价为63911元/平方米。这样 的价格在借世博会迅速崛起的徐汇滨江，在滨江一线有其被认可的价值优势。

由于北欧新镇规划，产品设计相对高端的罗店美兰湖并非纯刚需板块，今年上半年却因美兰湖中华园等项目的小户型公寓产品，越来越多地进入首次置业者的视线。

远洋七号营销总监潘斯佳说，“2009年，远洋7号旁边的一个楼盘毛坯房售价高达20000元/平方米，但是现在远洋7号的售价仅为15500—16000元/平方米，几乎是贴着地价在卖。”而随着规划的完善，时间和空间上的推移，其所可能呈现出的爆发空间可想而知。

在投资离场、购房者观望的现实情境中，在产品去化的要求下，房企开始了“去利润化”的策略调整，这一方面促使部分项目房价开始寻求理性回归，而另一方面也造就了限购下新的价值洼地。

低价不等于低估

“十大价值低估楼盘”投票进入白热化阶段

当市场被价格所裹挟，人们更不可能保持清醒的思维，作出准确的判断。《新民楼市》“十大价值低估楼盘”评选活动的意义就在于把人们对于价格的非理性痴迷，转向更有意义的评判体系——价值。而这样的努力显然受到了购房者的认同，随着越来越多参与者的加入，“十大价值低估楼盘”推荐也进入到了白热化阶段。

而“价值低估楼盘”并非低价楼盘，这一点在推荐信息中也有清晰反映。在同一区域内并非成交最好的楼盘被人们关注最多，也并非价格最低的楼盘最受人青睐，一些相对于价格而言，拥有更高品质的楼盘才能吸引购房者眼球。

从目前的推荐楼盘统计来看，“价值低估楼盘”基本属于众望所归，在如此海量信息中，推荐集中度却在一些楼盘上体现得很是鲜明。这样的结果也令人感到欣慰——无论市场如何纷杂，好的产品最终会得到认可、青睐。

上海楼市 选择价值的理由

——只有那些真正具备核心价值、暂时被低估的项目，总能快速补涨，总是规避风险、财富增值的最佳选择。

——只有那些在如今天这般弱市之下，仍然执着于价值、品质诉求的地产企业，才能真正托起中国地产的未来。

① 中海紫御豪庭：不到4万元的均价，现在正是出手时机。

② 中建大公馆：品牌、品质、高附赠，新江湾会越来越好。

③ 徐汇中凯城市之光：中凯的品牌加上土地稀有，自然有价值。

“十大低估楼盘” 短信投票榜单

(第四轮) (本轮投票数据截至7月10日)

