

激战“微利时代”

限购两周年,微利心态整固,十多家楼盘宣布成本价销售

现状

开发商主动迎战“买方市场”

“2012年,什么最珍贵?”放在房地产市场,答案必然是“刚需”。受两年限购政策压迫,投资客已经基本被挤出市场,积压多时的刚需成为绝对的购买主力。为抢占日渐稀缺的刚需人群,开发商已经越来越主动,加入热火朝天的价格厮杀。

去年7月份,南京网尚研究机构公布数据称楼市供需比例达1.4:1。有媒体认为,南京楼市就此进入买方市场。随着调控的加深,供过于求的状况愈演愈烈。根据南京市网上房地产数据显示,目前全市新建商品住宅库存量高达4.8万套,365地产业网统计数据也显示5月份仍将有4800套房源入市。而需求却在持续被消化。

“买方市场”之下,购房者的受益程度显而易见。有购房者在论坛发言称:“早两年去售楼处,跟老公穿得稍微寒酸点,售楼小姐都爱理不理。现在随便哪个售楼处,都是端茶倒水,殷勤伺候。价格也开始

有了商量的余地。”

长期的销售不济让开发商们纷纷主动出击。据不完全统计,今年三四月份,全市共有110多家楼盘推出价格优惠。其中东郊小镇、仙林悦城、蓝岸live等低总价楼盘一再刷新南京最低购房门槛纪录,极力挖掘新的刚需。目前,东郊小镇在售的挑高小户型均价仅8000元/㎡,通过垫首付的方式,购房者仅需一次性支付3万元便可买房。而准备在近期开盘的悦恒君铂国际因为担心销量,临时决定将高标准的精装房改为毛坯出售,均价则大降5000元/㎡,远远低于开发商的理想价格。城北有开发商甚至表示:“只要能达到5成以上的销量,我们就愿意降。即使价格比成本价低一些也无所谓。”

除刚需楼盘以外,一些价位较高的楼盘也开始“傍刚需”,推出“微改善”“轻豪宅”“刚改置业”等概念,天正天御熙岸、世茂外滩新城等大平层项目也加入降价大军。

一纸限购令,让南京楼市步步改变。2010年,大部分开发商在“死扛”;2011年,部分“降价先锋”成为舆论焦点;2012年,规模化的降价大潮蔓延,楼市在3月份攀上顶峰。微利时代,开发商开始围着刚需“拼跌”,越来越多的低价楼盘让购房者享受到真正的实惠。

现代快报记者 肖文武

前瞻

五月结构调整带来未知数

随着一波又一波的降价潮不断来袭,一个备受关注的问题被抛上台面:价格战还会持续多久,降价幅度会不会继续加深?

从今年的销售情况来看,3月份在降价潮和大量刚需楼盘入市的推动下,成交情况喜人,但同样的价格之下,4月份的销售却明显成色不足,上周南京新房认购仅1132套,为3月份以来的最低水平。针对这一市场情况,乐观者认为,为进一步强化执行“以价换量”政策,5月份开发商有可能给出更惊人的优惠。网尚研究机构房地产经济研究中心副经理张丽君举例:“在今天的春交会上,以价换量的迹象已经很明显,未来也是大趋势。”而悲观者则表示,受制于刚性成本,楼市继续降价的可能性并不大。中策中国(上海)管理咨询机构首席专家田步亮直言,“楼市或迎更大降价潮”的说法,只是个传说。

众说纷纭的观点中,有一个数据值得注意,今年三四月



份,楼市供应结构以刚需房源为绝对主力,低单价低总价房源占比接近80%,而5月份即将上市的楼盘中,则出现了大量改善型面孔,适合首次置业者的低价产品占比降至50%,这势必将对未来的成交造成影响。根据吉合田地产研究机构的观点,目前,南京市房地产市场已经陷入了僵局,房价难有大的波动。未来“平价走量”或将是多数开发商的选择。南京林业大学社会工作系主任孟祥远则建议:开发商应迅速跑量以保存货安全,购房者则应把握目前“还不错”的购房时机。



回顾

“微利”心态是怎样炼成的?

去年6月14日,绿城面对整体销售率29%的逆境,仍然高调表态,绝不会因为“滞销”而降价。到今年初,位于江宁的绿城水晶蓝湾项目便推出30套特价房,均价17000元/㎡,单套降价额超过200万。业内人士认为,从最初对调控和限购令的“不屑”,到积极参战比拼“微利”,开发商已经“艰难地”完成心态转变。

基于对“房地产行业是经济支撑”“购房者买涨不买跌”等观点的深信不疑,大部分开发商一开始对降价存在极强的抵触心理。但随着形势越来越严峻,一些“识时务”的开发商终于带头试水,并大获全胜。“以价换量”试点成功引来众房企纷纷效仿,降价大幕就此逐渐拉开。以苏宁睿城为例,2010年11月以16300元/㎡的“河西最低价”开盘热销

后,彻底搅乱板块价格体系,并引来不少楼盘尾随降价,而江宁高尔夫国际花园低价热销也震动了不少开发商的神经。

随着调控继续深化,开发商“靠政策救市”的幻想终于破灭,降价吸纳刚需成为唯一的出路。到目前为止,微利营销、以价换量已经成为楼市常态。去年12月,仙林高科荣域项目面市之初,营销总监夏小虎明确表示:“目前并不是一个追求开发利润的时间阶段。对高科荣域而言,怎么让项目成功开盘,让大众认可高科的产品才是首要目标。”据业内人士统计,目前南京范围内已经有10多家楼盘宣称“成本价销售”,其中包括万科金色领域、新城香溢紫郡、高科荣域、融侨观邸、中海万锦熙岸、托乐嘉等。

在4月19日开幕的春季房展会上,开发商以诚意赢得了消费者。现代快报记者 路军 摄

延伸阅读

较为公认的成本价销售楼盘

| 区域 | 楼盘 | 售价 | 备注 |
|----|---------|----------------------------|-------------------------------|
| 仙林 | 万科金色领域 | 9900元/㎡(精装) | 地价4261元/㎡,相邻楼盘当时毛坯均价为11500元/㎡ |
| 仙林 | 高科荣域 | 12000元/㎡ | 地价5492元/㎡ 低密度多层洋房 |
| 浦口 | 新城香溢紫郡 | 6500元/㎡(精装) | 地价约2700元/㎡ |
| 浦口 | 融侨观邸 | 8500元/㎡ | 江北地王,地块总价13.7亿,曾卖10500元/㎡ |
| 浦口 | 中海万锦熙岸 | 8500元/㎡(毛坯) 9300元/㎡(精装) | 楼面地价为4010元/平方米 |
| 江宁 | 天正天御溪岸 | 9100元/㎡ | 受业内人士好评的楼盘 |
| 江宁 | 托乐嘉 | 9500元/㎡(精装) | 宣称“让房价回到2005” |
| 江宁 | 骋望骊都 | 8999元/㎡ | 科技大宅,“三恒”加新风系统,首次开盘高达14500元/㎡ |
| 江宁 | 银城千花溪 | 11000元/㎡ | 楼面地价6449元/㎡,几乎是周边楼盘的两倍 |
| 江宁 | 恒大绿洲特价房 | 9500元/㎡(精装) | 仅限部分特价房 |
| 六合 | 荣盛龙湖半岛 | 4900元/㎡ | 仅限部分特价房 |