



随行就市

2020年济南楼市关键词中,不能绕开的是一批高价地项目的入市。在如今迎来地价、房价趋稳有所调整的楼市行情时,是继续等待惜售,还是随行就市,不少高价拿地项目做出了亏本也卖的选择。而随着稳地价、稳房价、稳预期的政策更加明朗,今年不少拿地的开发商更回归理性,济南土地成交价和楼盘销售价也更加合理。

济南多个高价地楼盘 “生不逢时”销售受阻



2017、2018年济南出现一批高价地,以价换量时代销售遇阻。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 刘万新

拿地价和销售价持平

济南多个高地价楼盘以价换量

为了冲刺年度任务,双十二前后,不少房企推出了大幅优惠,其中不少当年拿地价较高的项目也开始随行就市,售价下调。

位于济南西部白马山附近的骏茂府双十二前后,开启的一波促销一度成为楼市热点。该楼盘推出5%即可购房,免费分期半年,加一万购买车位,另外送5万家具家电,合计销售价格在14000元每平米左右。

此前该楼盘一直价格居高,定价高与楼盘拿地价格不无关系,该楼盘地块是中骏2019年5月8日以32.5亿元的总价拍得。机床一厂6宗组团地块,包括三宗住宅和三宗商业。其中三宗住宅地价分别为10199元、10951元和13409元每平米,相比拿地价,项目14000元左右的促销价属于微利销售。

骏茂府并不是个例,与中骏同时拿地的济南东部雪山片区的鑫都紫宸府,售价和地价持平,备受业内关注。2019年5月8日,在春季房地产市场回暖之际,鑫都经过26轮土拍,以8.3亿元摘得雪山地块,楼面价11492元每平米,溢价43.6%,创下雪山楼面价的新高度。

如今一年多过去,鑫都紫宸府推出了12000元/平米左右的房源,但即便如此,项目在片区仍难突出重围,除了要应对周边拿地价低的中新国际城、中新锦绣天地的价格战外,还将面临今年底价拿地的大量后续项目的竞争。2020年该片区土地出让量不小,且频频以六七千

元的楼面底价成交,项目后续仍面临较大的价格挑战。

其实,济南更多的高价地出现在2017年到2018年前后,部分楼盘2020年迎来入市选择。济南唐冶片区、汉峪片区、新东站片区、二环南、西客站等区域,都有不少高价拿地楼盘,面临销售站岗。

济南东部唐冶片区,2017年8月4日土拍的14宗成交土地,整体楼面地价过万元,最贵的超过了13000元每平米。保利、山钢、路劲等多家房企高价拿地。

其中位于唐冶新区龙凤山路以东、唐冶西路以西、飞跃大道以南的G056地块,经过142轮土拍,被保利地产以最高限价26亿元拿到,溢价94.32%,楼面地价近万元,另外还有安置房60048平米。

如今经过三年多时间,保利地产开发的保利和悦华庭,近期推出的特价房源单价仅13000多元,该价格还包含了地下室和车位。多位业内人士认为以该价格销售开发商将要面临亏损。而唐冶片区其余高价地楼盘,有的已在亏本卖,有的则迟迟不推。

2017年8月11日的汉峪土拍,推出了14宗土地。其中G087地块竞价65轮,楼面价14425元,溢价45%被金科拿下开发金科东方博翠。和金科同一天拿地的还有保利和光山语,该项目同样是高价站岗楼盘。保利地产竞得的G089地块,在经过17轮竞价后,最终以楼面价14275元成交,还有4001平米的安置房。由于地块小,地价高,定价贵,该盘已站岗很久。

此外,新东站、二环南路、西客站也有一些高价地站岗,因销售不佳,有些项目只能断臂求生。以华润公元九里为例,该项目前期拿地较贵,整体楼面价在13000元左右。前期在定价时候也是基于成本,比如2019年11层售价还

在21000元/平米左右,今年18层产品已经降价到14000元/平米左右。新东站的诸多高价地楼盘,也是群雄混战,有业内人士表示这些楼盘的盈利空间都很有限。

高价地之外还有高价盘 销售节奏把握不好面临难售

高价地项目难销,楼盘定价与拿地成本有一定关系。但有些本身拿地便宜项目,却因为营销策略加产品等问题,也面临销售冷淡格局。

位于济南东部某一线开发商的楼盘,2015年推向市场,当年精装产品定价8000元到9000元,经过2016年的市场亢奋期,房价一度涨到24000-27000元。

如今五年过去了,该项目已是现房销售,却仍然有大量房源。这一方面因为项目周围配套缺乏;另一方面则是价格过高,与房价脱节;更重要的一点,由于销售时间过长,产品和目前市场的新产品已有明显差距。

位于三孔桥的山钢锦绣华府,该项目入市多年,如今也已是现房交付,但仍有不少房源在售。据了解,目前项目售价在17000元每平米起,部分房源价格达到每平米20000元。

此外,位于花园路翡翠大观项目情况类似。该楼盘是和济南万科城、保利华庭一批入市的楼盘,如今其余项目早已交房入住多年,翡翠大观却依然在售,并且中间一度更换开发商。据悉,目前该楼盘中小户型特价房在19000元每平米左右,大面积在22000元左右。有业内人士表示,该项目长期未清盘,很大程度在于定价太贵,与当下新入市产品相比,缺乏价值点。

高价地更考验打造产品能力 去库存难度进一步加大

市场之所以出现高价拿地,一方面和前两年济南乃至全国整体房地产市场比较亢奋,土地市场比较热有关;另一方面则是开发商生存的需要,如果拿不到土地,有些公司就面临着生存问题,所以被迫高价拿地。

某房企营销负责人表示,高价拿地与多数地产公司缺乏追责监督机制也有关。职业经理人跳槽频繁,和公司并没有深度捆绑,拿地人员只对拿地负责,不对后期的销售和利润负责。

他表示,还有一个很关键的问题,多数地产公司缺乏打造王牌产品的能力,高价拿地后,一旦房地产市场风向转变,只能着急。当然也有些公司高价拿地后选择和有打造好产品能力的企业合作,从另一层面讲算是一个不错的选择和趋势。同时需要指出的是,高地价直接的后遗症是产品结构和市场需求不相符合,去库存难度或会进一步加大。

对高价地项目,购房者还需谨慎。“如果拿地在高位,市场降温后,价格卖不上去,为了保持利润或者少亏损,会在不少地方缩减成本,比如园林绿化缩水、精装更换标准和品牌等。”一位从事房地产代理的高管说道。

该代理公司的高层表示,2020年各大企业拿地都比较谨慎,全国包括济南,土地市场都比较理性,很多地块都是底价成交,很少出现高价拿地情况。“从土拍情况来看,土地市场确实开始平稳,加上12月最新中央经济工作会议再次明确‘房住不炒’,未来全国多数城市包括济南,还将继续保持平稳。”