

楼市中考房企“血拼”



六月结束,济南房企陆续上交各自的“年中答卷”。2014年上半年,在全国楼市一路“唱衰”的伴随下,购房者观望情绪愈加浓厚,济南房企如临大考,有的企业降价,有的改产品、拼配套,还有的改变营销计划,都是为了为一纸半年报的成绩单。

楼市评论

分化的时代

《圣经》中“马太福音”第二十五章有这样几句话:“凡有的,还要加给他叫他多余;没有的,连他所有的也要夺过来。”社会学家从中引申出了“马太效应”这一概念,用以描述社会生活领域中普遍存在的两极分化现象,强者愈强、弱者愈弱。

马年楼市,“马太效应”尤为明显。在中国指数研究院刚刚公布的2014年上半年房企销售业绩排行榜中,部分品牌房企在受到市场抑制的环境下,依然表现出较强的市场把握力,灵活操作营销策略,继续扩大领先优势。其中万科在上半年中已经交出“千亿”成绩,绿地、恒大、保利、碧桂园以及中海则超过了500亿。看着这一列常年押守第一阵容的“军团”,不禁让人感叹,其他企业何德何能方可入围?

企业加剧分化已是不争的事实。6月21日,合肥恒大中央广场开盘住宅销售13.4亿,商铺12.2亿,总共25.6亿元,创造了全国楼市今年开盘销售纪录。碧桂园在半年中保持了超过50%的同比增速,呈现出超强的成长活力。但与此同时,部分房企业绩也在大幅下滑,在市场调整中面临困境。今年3月份以来,宁波兴润置业、南京嘉盛地产、海宁立德房产、南京福地房产、南京亚细亚置业、青岛君利豪、惠州光耀集团等十余个企业均被媒体曝光陷入倒闭、濒临破产。近日,西安更是爆出一个半月内发生四起开发商跑路事件。

企业分化有着更深层次的原因。一位本土房企营销负责人表示,无论是卖饭、卖衣服或是卖房子,卖到最高段位时,一定是玩资本的高手,在资本与市场紧密相连的今天,以房贷获利为本的银行却从来都是“嫌贫爱富”。同时,以万科、绿地、恒大为代表的房企开始越来越多地与银行联姻,他们不仅可以操控自己的命运,获得更快、成本更低的融资,并且还能在前期的融资及采购、中期的按揭方面、后期的社区金融配套方面,为供应商、承包商及庞大的业主群提供财富管理等一系列金融服务。有专家指出,资本的分化在日后还将表现的更为明显。

这个分化的时代,带来行业竞争、洗牌的同时,也是市场自我调节的一个发展趋势。市场不乐观,品牌房企却能逆势创佳绩,谁说船大不好调头?跑得快、跑得准才是硬道理。于中小房企,分化催生裂变、转型,涉足差异化产品仍有很大市场空间;于购房者,分化时期往往机会频生,把握购房时机至关重要。

(楼市记者 陈晓翠)

部分房企：“让利跑量”

从克尔瑞发布的2014年上半年中国房地产企业销售TOP榜单显示,万科、绿地、恒大、保利依旧领跑各大房企。对市场反应最迅速的也是这些实力雄厚的大型品牌房企,6月29日,中海国际社区以“6000元/平米”“8000万基金限量送”的价格与优惠面世,3小时卖出540套,销售额达4.8个亿,“让利跑量”的效果非常明显,尾盘销售的特价房吸引了不少购房者。

临近年中,祥泰城、万科·新里程

等楼盘首次入市,开盘价格明显低于预期,尤其是作为楼盘“新星”的龙湖名景台,预期价格8000元/平米,实际成交均价为每平米7200元/平米,而6188元/平米起的小高层产品更是让业界再起波澜,让不少圈内人直呼“都是良心价了,还不赶紧入手”。此次降价对西客站片区其他高层楼盘产生不小冲击。而同为西客站片区的金科城,也针对尾盘推出了5888元/平米起的超低价,采取了平销的策略。

部分房企：“提升品质”

“都说房子要降价,我怎么没觉得要降价。”购房者王先生说,他最近想为孩子东边买一套三室一厅的房子,位置最好在奥体片区的旅游路附近,但是咨询了几个楼盘咨询,感觉房价比年初时没有下降。

面对一路下行的房价,不少开发商对房价进行微调或优惠促销,但是也有部分房企的价格未变,而理由是配套更加完善,楼盘划为学区房。“周边有楼盘每平米均价下降了100-200元,但是奥林匹克现在还不打算调价,因为我们是准现房销售,随着汉峪金谷交房在即,周边的配套也会越来越完善。”鲁邦奥

林逸城的营销负责人告诉记者。

而位于唐冶片区的鲁商凤凰城开盘是均价5500元,而现在已经涨到6200元,随着历城二中的签约,以及东边体育公园的落成,楼盘每天来访客户未见明显减少,“虽然有的购房者说房子要降价,但是我们还没感觉到,因为本身项目价格就不高,不太可能会降价。”一位置业顾问说。

作为楼市中考的赢家中海国际社区。近期,中海国际社区又签约南上山街小学和济南实验初中,教育配套完善也是吸引购房者买房的主要原因。另外,中海天悦府签约山东省实验小学,

但是部分房企并不认同让利跑量的营销策略,采取了观望态度。济南西部某楼盘营销经理说:“6月初的时候刚接到总部通知,淡市之下要谨慎对待,停止全部的促销手段,现在就是依靠售楼处的自然客流。”据悉,除了部分开发商愿意大幅度调低新盘价格外,大部分仍在观望。他们普遍认为,价格的波动很正常,如果市场很快恢复动力,现在急着降价容易吃亏。

三庆汇德公馆签约济南高新区第一实验学校。

同筑研究机构总经理徐荔枝认为,同一区域内的房企若想提高竞争力,签约学校、打配套牌都是不错的营销策略。春节之后楼市一直低迷,各大房企为了应对淡市,最大限度地完成业绩目标,各出高招。主要的应对方式还有:放弃部分利润,或打特价房暗降价格;其次,保证品质不降价,打“优质”牌。比如华润仰山、保利华庭、鲁能领秀城等;还有的企业为避开淡市激烈竞争,改变公司营销战略,放缓了推盘节奏。

(楼市记者 刘亚伟)

楼盘促销季 买房正当时

刚刚过去的一周是上半年的最后一周,楼市不断爆出劲爆消息,继西部龙湖名景台喊出“6188元/平米起”的血拼价格,同区域鑫苑世家公馆和恒大世纪广场上周开盘价格也低于购房者预期。在楼市相对低迷之时,有实力的开发商给出大幅优惠,甚至逼近成本价,此时不失为买房的一个好时机。

应集中上市,加之整体楼市滞涨,竞争愈发激烈,价格白刃战一触即发。其中首次入市的龙湖,面对市场拿出诚意,以高层的价格推售一梯两户的电梯洋房,首次开盘赢得购房者的积极响应,6月20日再次加推小高层,价格依旧非常诱人。

记者了解到,6月26日首次开盘的鑫苑世家公馆推出75—115平米两室、三室房源,成交均价7000元/平米左右,当日成交60套。同区域的恒大世纪广场则在28日推出75—109平米两室、三室精装房源,成交均价7400元/平米,吸引了500余组客户到访,最终销售351套,成交2.76亿。恒大世纪广场的准业主李先生表示,自己已经通过齐鲁晚报官方微信报名参加了“买房,晚报帮您出首付”活动,现在房子已经选定,就等7月19日的大奖揭晓,希望自己能够有好运气。

促销来袭,或可下手

上周末,省城楼市有除鑫苑世

家公馆、恒大世纪广场,还有丁豪广场、保利华庭、绿城百合花园、中海天悦府、中海国际社区、中海铂官央墅等老盘新品入市。正值本报“买房,晚报帮您出首付”活动期间,楼市周末一片喧腾。

据了解,中海地产上周三盘齐开,各个都有诱惑价:中海国际社区6月29日在山东会堂加推590套新房源,户型面积涵盖90平两室和108及130平米三室,当天成交540套,最低成交均价6900元/平米;6月28日,位于高新区的中海天悦府则在签约学校后新推94平米三室房源共60套,成交均价9200元/平米;同日中海铂官央墅推出58套联排别墅,当日成交50套,解筹率达到83%,成交价格350-450万/套,户型面积均为312平,地上3层,地下1层。

公寓市场方面,位于高新区舜华路和工业南路交汇处的丁豪广场6月28日推出H座部分公寓共45套,这也是时隔多日大家再次听到济南公寓市场发声,据了解,丁豪广场此次推出的公寓产品均为45平米小户型精装公寓,当天成交30



丁豪国际广场公寓开盘现场

比价放量,西区抢眼

省城西部新城开发加速,知名房企的进驻,吸引了大批刚需族前往置业。进入2014年,西城新盘供

组。

相关业内人士分析认为,今年1-5月份楼市买卖双方大都选择观望,进入6月,一些大型房企为完成半年业绩,务实“以价换量”搞促销,时刻关注自己喜爱楼盘的刚

需人群把握精准,反应积极,故市场成交走高。如果“以价换量”获得市场广泛认可,7月或会有更多开发商跟进,购房者对自中意的楼盘可持续重点关注。

(楼市记者 葛未斌)