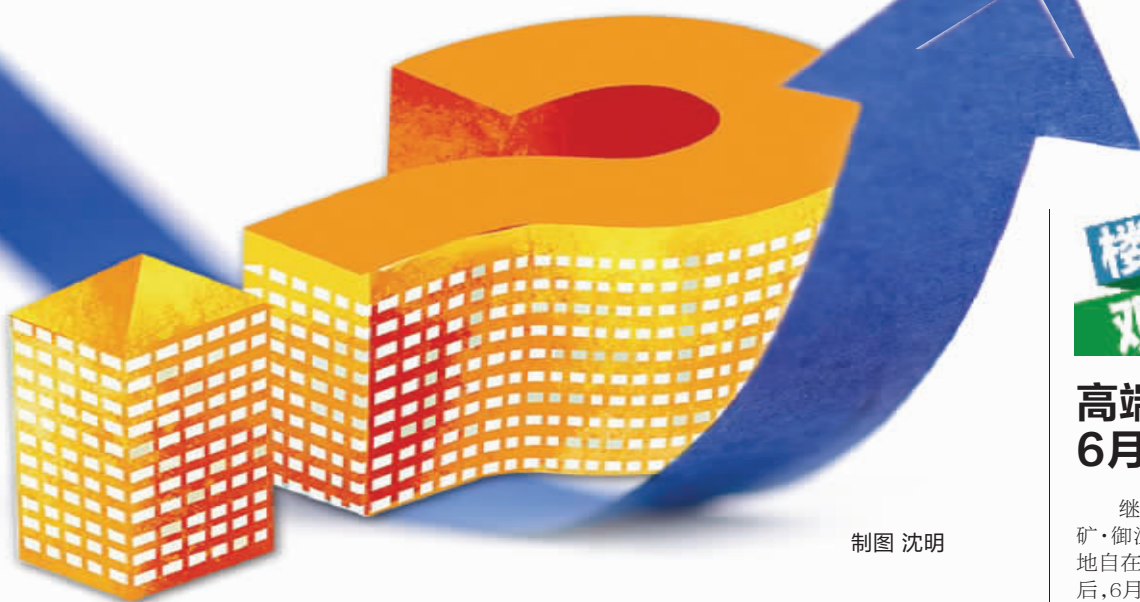


楼市又冒出房价“带头大哥”

业内预测认为,“赌徒心态”只是个案,最快三季度房价就要降

在当前部分高端楼盘“俯身”迎合市场的同时,江宁百家湖、江宁大学城和城南的雨花台、板桥新城等六大片区却有个别新盘刷新着区域最高房价纪录,成为所在区域的房价“带头大哥”。在调控收紧的严峻形势下,这些楼盘高开的信心何在?



制图 沈明



高端盘低开 6月仍将上演?

继上周末中海·凤凰熙岸、五矿·御江金城、保利香槟国际、金地自在城等高端房源入市火拼之后,6月份南京楼市仍将上演“豪宅争霸”战。

多家高端盘6月入市

记者了解到,6月份南京不少高档楼盘计划露脸,城东的紫金东郡、保利紫晶山竞相推出花园洋房,朗诗钟山绿郡、东方红郡、恒基玲珑翠谷等也都有推盘计划,河西板块的保利香槟国际、宋都美域、银城聚泽园、御江金城等几家楼盘也有计划推出最后一批房源。

别墅市场也有不少楼盘将在6月推盘:加州城将推出二期13栋联排及独院别墅,运盛美之园花园、复地朗香在6月也将有所动作,宏图水上庭院也预计在6月下旬推出20栋叠加别墅。

而高端盘低开6月仍将上演。运盛美之园花园最高优惠达到30万,宋都美域·景上名门原定均价3万,目前给出的最高优惠达到20万左右,办理铂金卡赠送车位之后的实际均价仅相当于2.5万元。

8月才是降价的开始?

不过,近期对南京高端盘低开关注颇多的北京金马卓越南京分公司营销总监阚霖认为,近期我们所看到的高端盘低开,绝大多数都不是明降,而且现在也还未到该明降的时机,他预计8月份才是市场真正降价的开始。

上海易居房地产研究院综合研究部部长杨红旭则认为,第四季度房价或下跌,理由是房地产行业,无论买房的,还是开发企业,对信贷的依赖性都很高,提高贷款基准利率,就加大了买卖双方的交易成本,四季度房价下跌基本成定局,特别是一线城市。

但从目前来看,就南京市场而言,阚霖认为,不管是央企还是一般企业,都尚未出现资金链方面的问题,所以高端盘降价不可能大规模出现。

南京新浪乐居主编王小军则认为,“按目前行情,这批高端盘价格在市场上适中。但我个人觉得还是贵,利润不少;继续降,暂时看不到可能,而且降也不一定有用,毕竟这些高端盘与能购买客户的距离还是很大,此外,还得考虑前期业主。他举例说,“中端楼盘降价后普通百姓能买得起,比如河西2万降到1.6万,江宁1.6万降到1.2万,江北1万降到8000,在品质不变的情况下,这才是有价值的降。”据他观察,接下来上市的一些高端盘并没有选择低开,而是在改变供应结构,比如万科蓝湾就改做小户型,简称产品更新,预计上市价1.4万。

快报记者 费婕

现象播报

刚需板块频现“高开”盘

4月初以来,南京刚需盘扎堆的江宁大学城、东山板块、板桥新城和浦口桥北板块先后出现高价入市或准备高价入市的新盘,喊价比周边高出3000元-6000元/平方米。比如,地处东山板块、即将于6月底7月初首次开盘的新盘销售人员透露,开盘价将在14000元/平方米左右,较之同区域武夷水岸家园、世纪东山等9500元/平方米左右的均价,高出4500元/平方米。

在板桥新城,一家被业内认为是刚需的楼盘,开发商称7月开盘时售价将达15000元/平方米。而同区域的金地自在城的退台式花园洋房均价为13000元/平方米。

在桥北,一家近期推出酒店式公寓的楼盘,销售人员说开盘价在12000元-13000元/平方米,而与该盘差不多同期开盘的海德北岸城的售价在7500元-8500元/平方米。

城南江宁出现“2万盘”

一向是高端盘聚集地的河西,楼盘单价破2万的前两年就有,而城南、城北和江宁的房价这两年长期维持在2万元以内。如今,这些区域已有楼盘开始冲击2万大关。

5月中旬,位于双龙大道与胜太东路交界处的悦恒·君铂国际刷新百家湖板块最高房价纪录:在南京网上房地产公布的该盘预售方案里,住宅最高价20750元/平方米,均价18795元/平方米,即使剔除1800元/平方米的精装修,也比周边江宁1号、诚基百家湖小公馆等折后15000元/平方米的均价还是高出1000元-2000元/平方米。

另有不少业内人士预测,下半年,翠屏国际与绿城合作的翠屏国际金融中心极有可能成为该区第二个“2万盘”。不过,面对记者求证,该盘营销负责人表示价格暂未确定,不过肯定会延续绿城风格做精装修精品房源。

此外,有媒体近期爆出房价在16000元-18000元/平方米的雨花台周边,一家下半年入市科技住宅开盘价将在22000元/平方米,这将使区域房价差达到5000元/平方米左右。

各方看法

在目前调控趋紧的形势下,不少刚需楼盘低开跑量,而高端盘也在适当降价跑量。上述楼盘为何敢做区域内的房价“带头大哥”呢?一位资深业内人士分析,这些敢喊高价的楼盘,基本上都位于有规划利好或者是处于商业副中心地段优越的位置,又通过精装修、科技住宅提升了产品附加值。

不过,同一区域,仅有1-2个亮点,这些新盘价就敢比周边楼盘贵上三五千。这样的定价虽说让许多业内人士不得不佩服其勇气,关注他们“华丽的冒险”,但也让众多购房者直呼看不懂。

跟帖网友 开发商拍脑袋定的价吧

一位网友就在某家“高开”的楼盘论坛中直言:这个楼盘开价太高,不降价,估计没人愿意买。价格是怎么制定出来的,拍脑袋定的吧……

下面跟帖的网友还算“厚道”,有的客观分析:这个楼盘位置偏,开发商品牌一般,开1.1万元/平方米还好卖些(该楼盘开价1.5万元/平方米)!有的还帮开发商分析楼盘定位偏差:开发商想做品质楼盘本身想法不错,但那个位置并不方便,楼盘就算外表再华丽,地址永远改不了!

精明人士 开发商仍在赌楼市好转

在采访中,类似上述不理解的声音,记者也曾反馈给部分当事开发商,谁料他们却依然自信满满。有的开发商直言:我开高价是有原因的!我这个楼盘地段好,未来是商业中心,卖便宜才是卖亏了!也有人直接给记者透底:老板不缺钱,手上就这一个项目,又不等钱用,今年就是不想卖了,所以吊个高价在那边,

一年卖不出2套也不着急。

另有精明人士表示,开发商仍在赌楼市好转,标高价吓跑买房人,有时也是意图捂盘的一种手段。特别是这种“价格整体下行”的市场,这种“捂盘”方式更加隐蔽,不过是否明智就有待实践来检验了。

淡定人士 喊高价是为了省广告费?

也有不少淡定人士认为:新盘首次开盘喊出高价,只不过是开发商吸引眼球的一种手段,这样可以省下一笔广告费。一位资深业内人士举例说,“也许一家楼盘报1.5万元/平方米,后来看蓄水量不够,开盘价就1.3万元/平方米,再打折扣就1.2万元/平方米了。”

据介绍,这种喊高价、开低价的方式尤其适用于中低价位楼盘,它们可以借助“高价”给购房者以“高端盘”的印象,最后开低价又能让购房者感到实惠,迅速锁定购房者。

读者呼声 别把客户拱手推给对手

新楼盘喊出“高价”之所

业内断市 “赌徒”只是少数,三季度降价形势或明朗

南京豪斯投资顾问有限公司副总经理丁峰告诉记者:这些开发商看起来定价不正常,但实际可能是各有各的打算。比如有的楼盘认为自己处于商业中心,不卖高点就亏了,这种想法是对的。但这也要看楼盘品质。比如造新街口金鹰国际花园那样品质的盘子高价就没问题,如果只是品质一般,很快就沦落成老旧小区,那就不具备“贵卖”的潜质。再比如江宁的楼盘喊出2.5万元/平方米,显然是超出购房者预期的,不可能获得市场认可。市场的真正走向还是要看主流开发商、大腕开发商的动

向,他们才是真正的市场“风向标”。从今年1-5月的市场看,南京绝大多数开发商的销售压力很大,基本没有提价的,“低开”成为主流,幅度可达预期的20%,喊高价的楼盘只是少数。

南京易居中国咨询部经理周颖则认为:大开发商忙“减”价,普通楼盘反而乱喊价,背后反映了大开发商的资金压力更大。一句话,“大有大的难处”。喊高价的普通楼盘很有可能是一种策略,反正降价也拼不过大开发商,不如高价赚眼球,省广告费,但这种方式对新开、体量大的楼盘来说却决非良策。虽然

不排除这些开发商仍抱有捂盘待沽、豪赌未来2-3年内楼市好转的心态。“但从长远来看,今后10年之内的楼市会平稳,不会再有暴涨暴跌,这个赌局未必能赢。10年之后,国内的人口红利消失,加上此前的过度投资碰到物业税,很有可能造成抛房潮。”

周颖认为:如果上半年还只是遮遮掩掩低开优惠,下半年最快三季度市场就会分化,不少年底有资金压力的开发商可能提前降价,届时降价形势就会明朗,高价唬人策略将难以真正管用。

快报记者 周映余 孙洁