

镜头1 焦虑的开发商

爱紧急加推,爱摸黑开盘// 爱贴息免税、也爱打特价牌
爱推“一成首付”、也爱玩“免费版”// 学不来千人开盘
也不都是城市运营商// 他们只是2011年焦虑的开发商

【限购前】怕限购突击抢跑

2011年,刚过年的南京开发商们便迅速陷入了焦虑之中。关于南京版限购令即将落地的消息正在业内迅速传开,原定于4月推盘的仁恒江湾城二期更被爆出即将提前开盘,面对呼之欲出的限购令,2月15日,五矿御金城抢先动手,紧急加推78套房源,成为新国八条后率先突围的首家楼盘。

紧随其后,2月16日刚领到销

【限购后】忧定价百般折腾

房价松动的谁为首?2月底开始,已有开发商率先行动。河西宋都美域推出“贴息免税”的优惠,每平方米最高优惠达1000多元,成为新政后首家主动促销出击的楼盘。10天内,宋都美域卖出了15套房。

此后的一段时间,虽有零星楼盘打出优惠,但整体的促销风并未形成。

这一僵局在4月中旬开始被陆续打破,大华锦绣华城首先打出集团周年特惠,每平方米降幅高达700元,而7800元/平米的开盘均价也使得江北房价重新回到7字头。随后桥北几个大盘相继加入,使得江北价格战

售许可证的宏图上水园也立即开盘,推出了18套别墅房源,而到第二天,宏图上水园在网上房地产上便有了2套成交、1套认购的记录。

一般来说,房源在认购之后,通常需要数个工作日才能办理完成交手续,而宏图上水园却以惊人的办理速度完成一次火线突击。2月18日晚,也就是在南京版限购令出台的前一天晚上,最受业内关注的仁恒江湾城也终于摸黑开盘,一晚便

全面点燃。

4月20日,天正滨江打出了“奥体核心15980元/㎡起”的广告,一举打破颇为沉闷的河西板块,虽然天正滨江只推出77套特价房,但15980~17980元/平米的定价无疑让其关注度陡然提升,因为此前其在售房源的均价为20000元/平米左右。

也是在这段时间里,开发商尤其青睐“降首付”的游戏规则。从东渡国际青年城推出的“首付5万”,到天泰青城、宜家国际公寓、晶典国际的“一成首付”,不一而足。前不久,五矿御山河也正式加入了“一成首付”的阵容。

售出105套房。

决定抢跑的开发商的担心不无道理。在3月19日,也就是南京版的“限购令”落地满月的时候,据南京网上房地产的权威数据统计,从2月20日至3月19日,全市商品住宅认购2100套、日均认购75套,成交2270套,日均成交81套,不仅远不及1月份日均230多套的成交量,也达不到正常水平下100多套的日成交量。

当然,还有像朗诗绿色街区这样的含蓄派,它果断取消部分科技住宅的精装修,改卖毛坯房,由此使单价从1.2万元/平米调整到了9600多元/平米。

回首限购后的4个多月,无论是贴息免税、周年特惠、特价房、首付一成、还是精装改毛坯,都印证了营销专家金忠在《现代快报》“阳光地产联盟营销创新联席会”上的一番判断:今年的定价不再指单纯的降价或涨价,怎么在一定的区间内进行浮动,将是更常态的一种做法。如果说过去是锻炼开发商涨价的勇气,今年则是要学会在一个价格区间里“折腾”。



谁最焦虑

在上半年,南京楼市可谓乱成一团,无论是身处哪一环节,似乎都不可避免地患上了楼市焦虑症。站在一年的中点,“金楼市”打开四大楼市镜头,重新梳理起这股正四处蔓延的楼市焦虑症的来龙去脉。

□快报记者 葛九明



焦虑的买房人 快报记者 施向辉 摄

镜头2 焦虑的买房人

算起来,买房人的焦虑应该从去年的“4·17新政”就开始了。

根据“4·17新政”,不少买房人算出了去年将是一场楼市成交量大滑坡的一年。的确,根据南京官方网站“网上房地产”的统计,2010年南京商品住宅成交为4.9万余套,相比2009年的9.93万套,成交量下降了近五成。

但这些买房人没有算到的是房价依然坚挺。去年年底,南京365房地产家居网抽样调查了该市江北、江宁、城北、城中、城南、仙林、城东和河西的58家楼盘,发现房价平均涨幅为13.7%。其中,47家房价有不同幅度的上涨,占总楼盘总数的八成。另据南京搜房网数据监控中心统计显示,2010年南京房价上涨幅度为12.01%。虽较2009年的涨幅下滑一些,但显然还未能达到不少买

房人的预期。

今年情况不同,尤其是江宁、江北出现了10%~15%的降价幅度,出手不出手的焦虑渐渐淡化。但对于买房人来说,购房成本却并没有降低,因为首付比例和利率已大幅提高。如今,首套房的首付比例多提高至3成,且基本上多在执行基准利率(6.80%),二套房首付比例则多提高至6成,且执行上浮1.1倍的利率(7.48%),而首套房贷和二套房贷在2010年4月之前仍然可以享受到7折的优惠,当时的基准利率为5.94%,折后利率只有4.158%。这样算下来,在一年时间里,首套房的房贷利率实际上涨了六成多,二套房贷款利率更是上涨近八成。

买吧,门槛太高了。不买吧,面对一路高涨的CPI,靠什么来实现资产的保值增值呢?买房人的焦虑症越来越严重了。

【门槛高了】

100万的房子多还40多万贷款

以一位首次置业的购房人购买一套总价100万的新房为例,按照首付3成、还款期限为30年计算,调控后,该购房人需支付还款总额164万多,月供为4563元。但如果放在2010年4月前,按照同样首付比例、同样的还款期限

计算,该购房人只需支付还款总额122万多,月供仅为3406元。时隔一年,还款总额竟增加了42万,每月的月供也增加了1157元。这样算下来,购房成本的增加与目前房价下调的幅度显然不成比例。



漫画 俞晓翔

镜头3 焦虑的土地

地价总体还在上涨

如果仅从上半年的土地成交金额上来看,土地市场似乎并没有想象中那般惨淡。

根据南京市土地矿产市场管理办公室统计数据显示,截止到发稿之日,南京共公开出让28幅土地,其中17幅底价成交,1幅流标,10幅溢价成交,总成交金额为146.7亿多。而在2010年,南京仅出让了22块土地,成交金额94.0756亿元。较之去年,无论从出让地块数,还是成交金额来分析,今年的土地市场似乎热度未减。

成交大头先行剥离

但首先要剥离一些具有指定开发方向的特殊地块。

首先是编号为2011G14的青奥村项目用地,仅用短短30秒就宣告成交。其次是编号为2011G07的海峡城项目用地,以世茂为代表的联合开发体没有遇到一家竞争对手,以44.72亿的底价顺利拍下,最后则是延期出让的2011G15地块,其出让条件是建设一座滑雪道长

冰馆,因此经过5分多钟的喊价便成交了。

以上3幅建设用地并不具有土地市场的风向标意义,但它却是今年上半年成交金额最高的3幅地块,成交总金额达87.92亿元。

竞地考验资金实力

此外,其他地块的出让中并未出现疯抢场面,就连颇受业内关注的2011G16城东双麒麟地王,以11亿元起拍,竟遭遇流拍,爆出冷门。

回顾上半年的土地市场,南京网博机构总经理孙海坦言,整体还是比较温和,首要原因是货币政策。连续10次提高存款准备金率,连续5次加息之后,商业银行可贷资金明显减少。银行信贷收紧直接影响开发企业的融资水平以及资金链安全,销售回笼资金又在政策高压下持续缩减,致使企业购地意愿下降。

对于大型上市房企来说,由于资金储备充足,风险管控得力,拿地更多考虑的是市场时机,而非企业自身的资金因素。但对于一些中小企业来说,上半年拿地与否则要考量胆量与实力。”

镜头4 焦虑的职场

当地产患上焦虑症,身在其中的地产人显然不能超然物外。

今年3月底,《金楼市》一篇《房企经理办房贷遭遇“身份歧视”》的稿件曾在业内引发了不小的震动。文中,一位品牌房企的策划经理在购买首套房时先是被银行要求首付必须4成,后银行又临时变卦只愿贷五成,而对于此事,该银行工作人员的解释是总行今年看好房地产市场,担心行业动荡导致这位策划经理收入的下降。因此,业内一片哗然。

随后,“金楼市”又对南京地产职场进行深入探访。调查中,记者发现,由于销售额减少,售楼小姐月收入已明显下滑,在一些知名销售代理公司中,尽管其所在公司售楼员的福利和底薪仍提高了10%~20%,但是占总收入中比重最高的提成和奖金却下滑了很多。

营销总监们的日子也不好过。让营销总监们的工作强度陡然加大。像万科、保利、招商在内的不少品牌开发企业都相应加大了激励机制,相较去年,少数大公司营销总监的薪水仍在提高;但对于多数中小开发企业来说,营销总监们工作更多更忙,薪水却没有提高。

严峻的工作环境带来不少人才的流失。与此同时,前程无忧相关负责人还告诉记者,“在地产职场中,还出现了新的变化,面对楼市调控,许多房地产开发商为了降低风险,已经开始更多地介入商业地产开发领域,这令房地产行业人才需求更加多元化,比如投资并购和招商租赁人才逐渐走俏。”

苏宁环球 SUNING UNIVERSAL

天润城2011品牌博览会全城回馈

14街区12栋148套本周末加推!

57.7万元起入主地铁新城!

(地铁口70㎡两房、90㎡三房)

58579999 58491111

天润城专线看房班车 发车时间:上午9:00 下午:14:00

广州路苏宁环球大厦门口 - 湖南路苏宁环球购物中心广场 - 大桥南路 - 天润城售楼处 (公交线路) 98号线、138区间、159、637、606、247、日本阳光MALL北站

楼盘面积 约90㎡ 三房两厅一卫

楼盘面积 约70㎡ 两房两厅一卫

苏宁环球地产集团

¥100,000

买公寓还是别墅?

17分钟直达南京主城 不限购的地铁英伦别墅

Romantic Rose Manor 玫瑰十一英里

025/86444555

项目地址: 变前·澄河 学区接待中心: 中海国际门 楼 开发商: 安徽天事置业 全案代理: 融顺地产运营机构