

(上接B25版)

房企

产品控制

他们是冬天里
全力做加法的一群房企

自去年下半年以来,“房闹”开始登上南京楼市的历史舞台,他们或是静坐或是以更为激烈的形式,频频穿梭于各类“降价门”和“质量门”之间。面临房价进入下降通道,产品质量遭遇公众质疑,南京的房企很快分化为两大阵营,相对于“守旧派”房企的被动应对,以万科、高科、保利、融侨等代表的少壮派房企以事实行动首先表明了他们的姿态。

这样的案例并非近年才有,早在2005年,万达华府就曾以“斥资千万元毁景重建事件”一度轰动全城,在大幅提高小区园林景观的同时,万达华府却将下调单价500元/平米,并同时给予老业主500元/平米的补贴。2010年11月,参照万达华府,苏宁睿城则拿出了更大的魄力,在重金打造景观的同时,将新推房源价格下调了2000元/平米,并给予了老业主价值2000元/平米的实物回馈,苏宁睿城毫无意外地成为了两年前河西板块最为热销的楼盘之一。

今年开始,1000亿的万科要面对的最大质疑不再是行业影响力,而或许是其高速发展下的产品本身,“安信地板门”后,万科近期又先后在福州、深圳、青岛再度遭遇质量质疑。但事实上,万科是中国房地产行业最早明确提出

楼盘质量把控体系的房企,早在1992年万科展开全国扩张时,由于对质量管理的成熟,面临着非常严峻的客户投诉和品牌损害问题。因此在1996年,万科将年度主题定为“质量管理年”,提出了“质量就是生命线”的口号和“要做没有质量问题的房子”的目标,并在随后陆续开展了“合金计划”、“珊瑚计划”、“磐石行动”等活动以提升楼盘质量,把控客户关系管理。也正是这样的万科,在今年年初全面启动了向日本施工企业学习的计划,并先后把工程师派往日本。

在少壮派房企们看来,逆市之下,一味地跟风降价从来都不是首选策略,他们更倾向于在产品品质上做加法,这其中,曾高调打出“这个冬天当别人做减法,我们全力做加法”旗号的高科荣域尤为值得一提,凭借着进口石材干挂、定制式门窗门套、四重景观空间、买200平米用400平米的高附赠空间以及合理定价,高科荣域首次开盘即现日光,当然,这样的加法也存在于少数的“刚需盘”中,比如融侨观邸为提升社区品质,就配建了一座超亿元的奢华会所,保利梧桐语则在最为擅长的户型优势上大做文章,一套139平米户型赠送面积高达26平方米。

融资创新

他们不再是只会
盖楼卖楼的开发商

今年4月,曾为区域销售明星的杭州金星房地产开发有限公司突然向法院申请破产保护,将存在于众多房企中资金链紧绷的现实推向了前台。存货量的激增、负债率的攀高和融资渠道的受阻等三座大山的重压,正是未来相当长一段时间内所有房企必须面对的市场真相。

一直以来,房企融资主要依托于银行贷款,但随着调控的持续深入、行业环境的陡转直下,房企不再是银行贷款的宠儿,去年上半年的房地产信托大热在帮助一部分房企暂时解决了资金链问题的同时,也明显地暴露出部分房企资金链紧绷的不争事实。

在国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松看来,2012年是房地产金融启动之年。“如果整个货币政策基调没有大的变化,将会有越来越多的房地产企业通过房地产基金,或者其他金融创新方式来保持稳定的现金流以维持开发节奏。所以,包括企业之间的合作、债券市场或基金市场的一些合作也会非常活跃,其实现在已经开始有一些苗头了。”

如今,以房企之间的合作为例,如今在南京楼市中已是普遍存在,此前《金楼市》也有过重点报道。当然,如今最受关注的地产金融创新无疑当数房地产基金,

根据住建部政策研究中心课题组发布的人民币房地产私募基金发展报告,2011年度人民币房地产私募基金迅速增长,总规模已近千亿元。这一数字相比2010年全年约500亿的数字已有成倍的增长。而像金地、保利、复地等一些全国知名房企都在积极试水。 现代快报记者 葛九明

市场篇

得少壮派者,得天下!

少壮派组建“救市军团”掀起南京置业大潮

首置与改善同在,涨价与降价并存,热销与滞销互现……楼市饱受调控之余,市场关系越发复杂,已经难有简单的字句足以概括整体市场行情。现代快报金楼市提出,“少壮派当道”是目前楼市一大基本特征。无论价格涨跌、无论产品好坏、无论销售冷热,市场购买主力始终来自正值盛年的“少壮派”。强大的需求、日益增长的购买力让他们成为当之无愧的“救市军团”,掀起南京置业大潮。

— 现代快报记者 肖文武

认清 少壮派 → 最活跃的购买力

财力上升 最敢买房的群体

赚到第一桶金以后,财力日渐上升的少壮派迎来最该花钱的人生阶段。在多数人看来,在经历婚、育等人生大事之前,拥有一套房产是不可忽略的基础工作。既能未来的生活品质保驾护航,也能为财富保值增值,一举多得。

理财专家也认为,24-29岁是起步阶段,需要完成财务的原始积累;30岁左右则是奠基阶段,人生目标及发展方向皆已明确,具备一定的财力,此时最应该有合理的支出,比如买房、买车,将财富转换成生活质量。

报告显示,南京2011年人均可支配收入为3.2万元,预计今年将增长13%,达到3.6万元。其中社会主流精英收入增长迅猛,预计人均年收入超过20万元。日益上升的经济实力为少壮派买房提供了强有力的保障。

根据百度对少壮派的解读,“思想激进,敢想敢做”是这一群体的性格特点。而落实到买房事宜上,少壮派同样是最果敢、最具行动力的群体。据部分楼盘的销售数据统计,28-34岁的购房者占据80%。

需求膨胀 最愿买房的群体

当前,越来越多步入婚育年龄的少壮派开始选择在降价大潮涌现的2012年将置业需求落实成行动。根据搜房网年初的一项调查,24.24%的网友准备在上半年出手买房,57.58%的客户准备在下半年买房,仅18%的客户表示在一年之后才有置业计划。

业内人士分析,少壮派的购房需求皆属于现实的购买力,首次置业也好,改善型置业也好,对他们而言,楼市直接关系终身大事,因此这一部分人理所当然也将是市场中最舍得花钱的群体。今年1-5月份,大批楼盘主动放下身价迎合这一市场主力,有效刺激了少壮派购房者需求集中释放。带出南京置业小高潮。

其中低总价的小户型需求膨胀最为明显。根据金地自在城、东郊小镇等楼盘开盘现场数据统计,婚房需求成为最主要的需求。而面积最小、总价最低、购房门槛最低的小户型往往去化最为迅速。凭借26万元起的超低总价,东郊小镇项目今年连续加推三次,均被客户迅速抢购一空,万科金色领域、中海万锦熙岸、天润城等楼盘也在调控中如鱼得水。

对于经济实力更加雄厚的少壮派而言,改善型需求也在堆积。随着一些改善型楼盘在价格上松口,引来不少实力型少壮派纷纷出手,其中中海、天正等以改善型房源为主的房企到目前为止已经完成全年销售任务的80%。

寄望 少壮派 → 持续救市的力量

五月楼市缘何翘尾

从近期宏观层面的政策走向来看,调控放松依然是镜花水月,依靠政策救市显然是奢望。楼市的回暖,仍将寄托于规模惊人的少壮派购买力继续爆发。在过去的5个月中,少壮派已经在为楼市持续供暖。在降价潮的带动下,由少壮派组建而成的“救市军团”频频出手,导致1-5月份,南京楼市的整体表现仍然可圈可点。其中3月份全市共认购新建商品住宅8048套,高科荣域、东郊小镇、招商泰格公寓、弘阳旭日学府等项目成为楼市久违的“日光盘”;4月全市认购6131套、成交5408套;5月份继刚需发力之后,实力型少壮派大规模登场,改善型楼盘有所起色,日均认购约为180套。

有专家认为,相比三四月份的疯狂,五月份市场重回低调态势,购买力大有耗尽之势。然而随着金地明悦、托乐嘉城市广场、21世纪国际公寓等刚需楼盘调低预期价格入市,少壮派购买力再度冲锋,让五月楼市翘尾。根据各大售楼处情况,金地明悦5月27日推出的200多套房源开盘即售罄,托乐嘉城市广场当天认购也超过8成,21世纪国际公寓的特价房源则引发购房者来电高峰。上一周南京新建商品住房共认购1881套,环比之前一周的1033套上涨82%。

良好的市场局面再度证明,少壮派救市军团购买潜力仍然不可小觑,只要未来开发商理性定价,仍然可以为市场提供强大的支撑。

更多内容详见
今日全媒体金楼市