



► 详见
“现代快报
精品周刊”

ios&Android下载方法
在App store 或安卓市场下载
“现代快报精品周刊”,即可阅读!

热销两千套,净利润却低至1.5%

真的只有微利?



开发商们似乎真的风光不再,根据南京某媒体的公开报道,在日前国务院房产调控督察组来宁调研的一场交流会上,一位知名房企负责人直言,项目一个地块上的商品房销售额虽然有5个亿,利润却只有500万,据此算来,该部分房源的利润率仅有1%!而随后发言的另一位知名房企营销负责人也坦言,在售项目的利润率仅为3%~5%。一直以来,开发商常常被批“暴利”,如今这低至5%以下的单盘利润率多少让人有些匪夷所思。对此,记者展开了调查。

□现代快报记者 葛九明 胡海强

单盘利润率均不足10%

争当“雷锋”的都是一线知名房企

该知名房企负责人提及的1%利润的楼盘正是位于板桥的金地自在城,根据该项目销售负责人提供的数据,今年以来,金地自在城至今已售出2000多套。如此热销大盘,利润率真的只有1%吗?记者立即致电金地集团南京公司负责人进行求证。

当记者说明采访意图后,该负责人向记者坦言,上述媒体报道的数据并不准确,“当时我在会议上提到的是利润只有750万,而非500万,数字的确是有些出入,但事实是金地自在城的利润率整体确实很低,这个项目共由八个地块组成,也会因为地块上不同的建筑类型和容积率而导致利润有所不同,但粗略算下来,项目的整体利润率的确非常低。”

这样的薄利楼盘显然不止金地自在城,早在去年年底,开盘在即的银城千花溪率先提出自己是“零利润卖房”,由于该盘楼面地价高达6449元/平米,而实际开盘当天的折后均价为11000元/平米左右,根据业内测算,其最终销售单价的确是接近成本价的价格发售。

今年4月,在新一批房源推出之际,中海万锦熙岸营销负责人在其微博上不无调侃地写到:以4000多的地价,卖7000多起的房价,这是神马精神?这是毫不利己,专门利人的雷锋精神,中海万锦熙岸,南京江北雷锋盘。一时间,“雷锋盘”红遍业内。那么,“雷锋盘”的利润到底是多少呢?一位业内人士认为,粗略算下来,“雷锋盘”利润率不会超过5%。”

而为了阻击“雷锋盘”,邻近的融侨观邸也曾力推过一批8300元/平米一口价房源,价格的火拼带来销售的激增。对于项目的利润率,融侨观邸的营销负责人坦言:“项目楼面价就有2800多元/平米,可以肯定的是,利润率不超过10%,大概在6%~7%左右吧。”



用工成本最高涨100%

开发商坦言薄利卖房实属迫不得已

一张张让人难以置信的利润单,也让不少业内人士开始重新思考,重拳调控下,品牌溢价难已再现不足为奇,但导致如此微薄利润到底是什么原因呢?

记者了解到,一般来说,土地成本占到总成本的1/3,少数楼盘的土地成本的占比可达40%~50%,尽管如此,但像金地自在城这样利润竟然低至1.5%(750万/5亿)仍然让人十分不解。2007年8月,金地集团以22.5亿夺得了46万平方米的板桥新城地块,楼面地价为2185元/平米,如今,金地自在城在售房源的单价为8500元/平米左右。对此,金地集团南京公司负责人介绍说,主要人工成本、建筑成本等刚性成本大幅上涨,如此薄利卖房就是为了以价换量。

一位南京某名盘负责人直言,剔除4000多元/平米的楼面价,几乎所有成本都出现了不同程度的上涨,建筑成本虽然比较平稳,但人工成本却在大幅上涨,不少工种工资的上涨幅度都在50%以上,最高涨幅在100%,而与此同时,无论是管理成本、营销成本都没有减少,如包括融资成本在内的财务成本也在逐年上涨。“应该说,

“雷锋盘”的案例并不是个案,越来越多的品牌房企都在快速开发、快速周转,这直接说明了近两年的调控已经收到明显效果。”

既然如此薄利卖房,那么“雷锋盘”是否也会在未来考虑调高房价呢?业内人士认为,中海万锦熙岸是不会贸然上调价格的。

融侨地产营销负责人也告诉记者,一般通过招拍挂程序获得土地的,净利润并没有想象中那么高,以融侨此前在河西开发融侨中央花园为例,其实际利润仅为20%~30%,尤其近两年严厉调控政策让开发商出货压力陡然加大,在地价成本一定前提下,面对激烈的市场竞争,开发商只有持续加大投入来提升产品的性价比,而房价却不能贸然提高,这样一来,利润率的明显下滑也就不足为奇了。

当然也有例外,在与督察组的交流会上发言的另一家知名房企营销负责人在接受记者采访时就表示,去年的利润的确只有3%~5%,这是因为市场环境的原因促使公司主动变更营销方法从而推出部分特价房源,但从今年上半年销售情况来看,市场已在明显好转,利润当然也不止个位数了。

品牌巡礼

别墅之后,与别墅有别

近日出炉的《2012胡润财富报告》指出,内地千万身家的富豪数量已突破100万。其实从高端房地产市场不断被刷新新的豪宅标杆,以及富豪们提出越来越极致的豪宅需求,都早已能够得出相同的结论。

财富在增值,富豪们对于豪宅的期望也在与日俱增。当别墅已经司空见惯时,人们希望豪宅价值能够进一步提升,超越别墅以匹配身份的显赫。在长三角重镇南京,苏宁置业推出了稀有云端艺术豪宅——苏宁滨江壹号,项目大胆摒弃了传统别墅的做法,独创性地提出了“云中墅”概念,项目初

露端倪,便已引起市场一片赞叹。

盘点奥体CBD的高层建筑,苏宁滨江壹号以150米的河西住宅第一高度,展现出凌于云上的傲然气势,被定义为中央商务区滨江豪宅地标,不仅是独享众星捧月的尊崇体验,更独揽无人可及的超高景观视野。

无艺术,何谈奢侈?为赋予滨江壹号以艺术内涵,苏宁置业以大手笔特邀国际级大师担纲建筑设计,并将中国传统文化精髓——祥云元素融入建筑,开创独树一帜的祥云建筑风格。在滨江壹号,以建筑本身

呈现艺术理念的细节俯拾皆是,值得品鉴之处远超别墅。

享受极致豪宅生活,对于服务的珍视更应在建筑之上。滨江壹号配有5000平米的恢宏私家祥云会所,为层峰人士提供了集际会晤、舒缓身心、竞技活力为一体的专属尊崇领地,以多达14组的全线服务管家团体、每栋随时恭候的专属管家,组成近百人的服务团队。

价值有别,因而与别墅有别。苏宁滨江壹号通过对极致需求的非凡解读,为目前纷乱的豪宅市场树立了“天花板级”的杰作。“身居云中墅,俯瞰天下城”。现代快报记者 葛九明

苏宁睿城16席压轴铺王将入市

苏宁睿城立足鼓楼新江东板块内繁华商圈中心,辐射周边高端住宅区强势消费力,优势明显的核心位置及醇熟的高端消费环境,让睿城临街旺铺的商业投资价值凸显,而这也驱动了本批商铺的未推先热。

苏宁睿城临街商铺依托于自身150万㎡城市综合体,占据与新街口鼎足而立的都市副中心——鼓楼新江东,商铺周边交通便利,迅速连通城市繁华商区与急涌而来的无限商机,瞬间接驳周边交通网,瞬息而至南京繁华中心,联络全城人脉,远见无尽商脉。

作为板块内的繁华口岸,苏宁睿城临街商铺一街之隔即超大

体量的综合性成熟商业,成为吸纳人流和财富的第一门户。以项目地块为原点,周边更环绕了五星级酒店、精品步行街等齐全商业配套,再连接项目自有规划的50万平米“苏宁广场”商业,形成苏宁睿城临街商铺特有的内外双重商业体系。与此同时,已形成的鼓楼新江东商业体系,吸引了全城投资者争相前来掘金,苏宁睿城临街旺铺更显极度稀缺。

住宅组团2000多套房源完美售罄,首期业主收房满意度100%,伴随着后续房源的陆续交付,苏宁睿城现已醇熟大成,将形成固定的高端消费客群,奠定财富的无限吸引力。(葛九明)