

APE



戏说世界杯

晋级16强

4年一遇的世界杯端出的总是饕餮大餐,纵然时有哥斯达黎加这样的黑马杀出,更有西班牙、意大利这样的豪门爆冷出局,但巴西、荷兰、德国等传统劲旅的稳定发挥,奠定了淘汰赛阶段足够的精彩。16强争夺战,几家欢喜几家愁,但归根结底,实力永远是硬道理。

市场再焦灼,观望再浓重,总是有房企中的中坚力量发挥所长,寻求突围——一成首付、零首付、送首付、抽宝马……各种促销手段漫天飞,买房人或许即将迎来两年来最佳“抄底”时机。

那么,上半年,南京各大标杆房企表现如何,目前“状态”如何,且来盘点一番。

现代快报记者 肖岚

谁是南京楼市的房企“中坚”?

山呼海啸,多盘联动“奔袭”

关键词:以价换量

典型:保利、世茂、雅居乐、中海、新城、金地

开年至今,南京楼市销售从未真正低迷过,在5月以前的开盘现场更是时常出现抢房的景象。然而,在全国楼市调整的大前提下,购房者难免观望,要吸引犹豫的买房人入市,自然要拿出十八般武艺来。

上半年,南京各大房企中,动作最多、动静最大的当属保利。从“一成首付”到“零”首付,从黄磊助阵到保利春拍预展,保利不断以各种促销手段刺激买房人的神经,单价为江宁谷底价保利梧桐语更是在一轮轮抢跑中得到了“江宁抽水机”之称。

保利的快速打法对其九龙湖的邻居新城地产可以说是极大挑战。不过,新城也是实战派,江宁、江北两盘持续推新,近期继新城玫瑰湖推出14900元/平方米起售的特价房后,江北新城香溢紫郡的挑高公寓也以单套29万起震撼价入市,以价换量的思路清晰。

犹抱琵琶,新贵将掀盖头

关键词:首秀

代表:正荣、证大、中天城投、天朗

有房可售的房企卖得轰轰烈烈,还有一些去年或今年新进入南京的房企,房子上市虽然要等到下半年,然而已经在做各种准备,酝酿一场漂亮的首秀。

比如正荣置业上半年启动了“公益骑行”、城市摄影大赛等一系列活动宣传品牌,为江北、河西两大新盘的入市做铺垫;致力于艺术地产的证大地产也将从7月开始,陆续拉开九间堂、喜马拉雅中心和大拇指广场三个

突围有道,齐做首付文章

关键词:充足现金流

代表:保利、金地、莱蒙、复地

6月5日,保利地产突然推出震撼的“零首付”促销行动,“江湖”上消失已久的零首付复出,效果如何?来自保利地产江苏公司的数据显示,消息释放后的第一个周末,中央公园两天劲销一个亿,第二个周末开发商更是用“4分钟成交1套”来形容销售的热火。

事实上,这并不是保利地产2014年第一次使用降低首付款的促销办法。在今年3月,保利地产在中央公园、罗兰春天及梧桐语三大项目同时推出青年置业减压计划“一成首付”活动,当时即引起轰动,也促进了销售。

在贷款困难、按揭利息高企的形势下,缓解首付压力的促销举动无疑刺激到了购房者的神经。保利之后,在首付上做文章的企业越

来越多。金地·湖城艺境也推出“一成首付”活动,该项目的宣传口号随之改为“首付12万起买仙林湖学区房”。据了解,雅居乐、复地也不同程度的推出了首付分期的活动。而莱蒙地产的“闪电送首付”活动也搞得轰轰烈烈,备受关注。

从围绕首付的各种促销手段频繁出现不难看出,上半年除个别楼盘之外,各大品牌房企并没有直接降价,一方面原因是楼市在经历了亢奋的两年之后,大多数房企现金流充沛,并不急于降价,甚至有底气承担购房者分期付款首付后的利润损失,另一个原因是,南京可售商品住宅套数尚在4万套上下徘徊,企业的库存压力还没有那么大。

预测

下半年南京楼市或迎更大“暴风雨”

根据网上房地产数据显示,南京楼市可售房源库存量达到4万套左右,创下今年新高。新房去化速度变慢,购房者观望情绪渐浓已成不争事实。

面对2014楼市中考,可谓几家欢喜几家愁。据了解,有的房企在上半年仅凭单盘就能疯狂“吸金”,也有房企在多盘联动之下达到不低的总销售额,但众多房企相较年初制定的全年销售任务仍相差甚远。半年之际,楼市促销声大起,可以预见,下半场很可能迎来更大“暴风雨”。

下半年,除上半年发力较猛的一些房企外,中海、万科、招商等大牌企业的动作值得关注。其中,万科下半年将启动南站另一个新项目万科新都荟以及溧水的万科城,招商地产很快将启动宝华项目,而中海地产的发力显然从6月才刚刚开始,据了解中海国际社区后期会继续推新,每次推量在500套左右,而这家楼盘去年已展现出强大的“吸金”能力。

此外,上半年因工程进度等原因而没有太大动作的苏宁环球、明发地产,预计都将在下半场加速推盘,抢占市场份额。

“今年上半年南京楼市是一个高位调整的状态,目前的成交回到了2012年的水平。”网尚研究机构总经理、江苏省房协房地产研究所所长李智认为,下半年供应量还会逐步增加。业内人士指出,如果供求比达到一定高峰,更加“简单粗暴”的促销手段将陆续出现。

新一轮楼市调整大幕拉开,已成各方共识,但分歧在于,此轮楼市调整会是怎样发展,会有怎样的结局。在今年之前,房地产市场近几年还经历了两轮调整。第一轮是2008年下半年至2009年上半年,第二轮是2011年下半年到2013年初。而新一轮楼市调整,是历史的重演,还是新的故事?记者分别从成交量、降价潮等指标进行对比,发现3个楼市波段周期中,在“量缩”到“价跌”,再到“业主维权”和“房企倒闭”的循环周期上有着惊人的相似,但不同的是,今年楼市调整由“非政策因素”引起,预期持续时间会更长一些。 据《南方都市报》

2008·2011·2014 三次楼市调整大对比

同 “量缩价滞”成标准样式

记者通过多项基本指标的对比发现,现实与历史有着不少相似的地方,“如有雷同,实属巧合”的戏剧桥段屡屡上演。

中国楼市的高位调整中,“量缩价滞”成为调整的标准样式,继而导致房价从开始下跌,到全国大幅度降价。其中通常反应最快的是知名品牌房企,总能洞察先机来引领楼

市,比如万科、碧桂园这样的全国房企。

到了市场真正面临低谷时,由于销售资金回笼越来越难,高负债率的房企往往面临危机四伏的资金链断裂,支撑不下去迎来的就是被收购或破产的命运。也正因此,每当楼市回落时,总伴随着一批房企的倒下,连大牌房企也不免面临危机。

异 “非政策因素”导致调整持续更长?

与前两轮楼市波段的最大不同,则是造成这一轮调整的缘故,中原地产首席分析师张大伟分析认为,本次楼市变化是历史上首次出现“非政策因素”导致的市场萧条。

相比2008年、2011年出现的政策性压制导致的市场调整,本次楼市出现调整的主要原因为:房地产按揭、开发信贷收紧;以及全国总体楼市供应告别绝对短缺,三四线城市出现供应过剩。

对于这次调整会持续多长时间,则产生

了分歧。方圆地产顾问首席市场分析师邓浩志认为此轮楼市调整去年10月下旬已有苗头,因此预计到今年第四季度成交量会有所回升。北京福盛德经济咨询有限公司首席经济学家冯建林则指出,基于今年的楼市调整是源于市场的内在力量,调整幅度可能更大,调整时间可能要2年或更长时间。预计今年下半年房价可能持续下行,明年逐步企稳回升,全国房价可能要等到2016年或之后才能恢复到2013年的水平。

核心指标对比“量缩”意味着“价跌”已不远

成交量

2008年:全国总成交下降约两成

从2008年年初开始,一线城市出现成交萎缩,从当年6月起,全国大部分城市遭遇寒流。由于当年受救市政策影响,11月份成交量已出现反弹,因此引用统计局发布的1-11月数据显示,全国商品住宅销售面

积为4.46亿平方米,同比前一年减少19%;为近十年来行业销售首次出现负增长。

2011年:“金九银十”落空

“限购”“限贷”政策的严格执行,严重制约购房需求释放。2011年下半年开始,成交量开始暴跌,当年“金九银十”落空,并导致全年成交量走低,给市场带来了阴影。

降价潮

2008年:王石首发“拐点”论

这一次是近几十年来房地产发展遇到的真正意义上的需求萎缩,品牌开发商率先降价自救。最早在2007年底2008年初,万科董事长王石曾发出预警,称中国房地产将进入“拐点”。随后,万科在全国范围内率先掀起降价风潮。一开始,万科还对降价遮遮掩掩,2008年4月开始,上海万科降价传闻不断,当时有报道称5月以接近9折集中降价销售,当时遭到了万科市场部门人士的否认。直至下半年,万

科在上海公开宣布旗下8个楼盘开始促销活动。很快,从深圳、广州到杭州北京,房价“追降”潮蔓延。

2011年:一线城市领降

尽管2011年全年持续各种严厉调控政策,但市场的紧张气氛一直到下半年才逐渐显现。最早在2011年5月,中海地产偷偷在深圳揭开了楼市降价大战的序幕,其低价推出旗下两个项目合计千余套房源。8月初一线城市中北京继续跟进,通州华业玫瑰二期推出90套特价房,较最初销售价格低4000元/平方米。降价幅度更大的则是上海,其中大型房企龙湖地产、绿

三大楼市调整周期

2008年初-2009年上半年:持续约一年半

2007年房地产疯狂的涨价潮中,“9·27新政”直挫楼市,导致2008年房地产市

场急转直下,而2008年的全球金融危机更是给房市雪上加霜。

2011年下半年-2013年初:持续约一年半

2011年1月底,国务院办公厅发布“国八条”,调控再一次升级。不过进入下半

2014年:今年初开始陷入低迷

春天来临,楼市却在迅速降温,今年年初以来主要城市成交持续几个月低迷。住房城乡建设部总经济师冯俊在本月接受采访时表示,当前房地产市场发展增速下降,属于市场正常调节。目前,新开工面积、销售面积、成交量等均出现了负增长。

地、上海中海地产旗下楼盘全面降价促销,降幅高达20%-40%。据媒体公开报道最低至5.8折的楼盘也来自上海。

2014年:3月份从杭州开始

今年年初开始,连续数月的成交萎缩和库存积压最终传导到房价环节在全国蔓延。3月份开始,降价首先从杭州开始,起初还是中小房企降价促销,到4月品牌开发商也纷纷加入促销打折的队伍。

到目前为止,全国降价潮已经出现。三四线城市由于库存积压非常严重,供过于求,房价下降态势更加明显,广州番禺、萝岗等郊区盘的价格松动也十分明显。

年,才出现开发商大规模被迫降价。

2014年年初至今

今年3月份杭州率先降价,迅速扩展至全国,目前包括一线城市在内的房价也均现降价。经济、市场环境更加扑朔迷离,楼市调整将如何发展成为关注焦点。