



CFP供图

年度任务难完成,部分房企下调全年销售目标

## 年初喊冲刺40亿的 现在半数削了指标

去年这个时候,楼市满是欢喜,各家房企纷纷宣布全年销售任务提前完成的喜讯。而今年恰恰相反,不少房企却忙着削减任务。据记者调查发现,今年年初南京报“冲刺40亿”的房企有十余家,而目前,依旧坚持冲刺40亿的房企仅一半。

虽然“双限”解除一个月以来市场回暖明显,不少楼盘卖得风风火火,但并不意味着销售目标可轻松实现。不少开发商直言,四季度楼市不敢过于乐观,全年任务目标“压力山大”。

现代快报记者 杨晔

### 任务重

个别房企年度任务“拦腰砍半”

鉴于2013年销售大丰收以及土地储备丰富,今年年初南京的开发商都踌躇满志,为2014年销售定下了较高的任务量。据了解,2013年南京商品房销售金额超40亿的房企仅有2家,而2014年年初计划冲刺40亿元的房企猛增至十多家,更有房企宣称要冲刺百亿。

始料未及的是,今年上半年市场急转而下,在楼市上半场,不少房企就遭遇了销售难题,年中任务完成情况大打折扣。如今距离“年底考核”,仅有两个多月的时间,各家房企任务完成如何?

据了解,截至目前,保利、弘阳、荣盛、中海等部分房企全年任务已完成6-8成,新城等个别房企完成9成的任务量,而也有房企目前完成一半或不足。据记者调查统计,年初宣称40亿的半数房企冲40亿目标难完成。

面对遥不可及的年初目标和销售难题,部分开发商无奈削减任务,重树目标。“由于旗下部分楼盘开盘节点延后,年初定下的40亿目标已调整为20亿。目前距离20亿的任务还有10亿的差距。”河西某开发商坦言。同样,招商地产负责人也表示,今年年初拿下多幅地块后,本计划今年六盘联动,但城北项目搁浅,由此年初40亿计划只能相应削减到30亿。不过,招商负责人强调,在今年淡市下招商目前完成26亿元的销售额,对此已相当满意。

### 冲刺难

房企纷纷囤货四季度“压力山大”

今年二三季度,南京楼市的一个重要特征就是“拖延症”。由于市场政策环境的不确定性,在今年5月到9月份,不仅购房者观望市场迟迟不出手,开发商也选择观望市场。或是蓄水不足,或是等待政策时机,不少开发商在开盘销售节点上一再拖延。以至于,全年大量的销售任务都压在了第四季度。

10月14日,在今年楼市中鲜有动静的栖霞,当天旗下三盘星叶瑜憬湾、星叶枫情水岸和星叶羊山湖花园齐领销许,一下子推出了730多套房源,粗略计算货值约有15亿元。同样,据了解,脱离楼市有一年的中海万锦熙岸即将在年底回归,出售400多套房源,加上中海目前主售的中海国际社区的房源,第四季度中海还将有800套左右的供货量。世茂负责人也表示,在第四季度世茂旗下三个项目将集中出售,拿出30多亿的货量,极力冲刺100亿的全年销售目标。

虽然目前市场回暖明显,“日光盘”也重现楼市,不过,四季度楼市负担之重,各家房企的销售目标能否冲刺成功,仍需打上问号。

### 降预期

今年部分房企恐难完成销售目标

“目前双限放开,可以说四季度是房企冲刺任务最好也是最后的机会。但由于前三季度楼市销售情况比较差,开发商如果想靠最后两个月的时间来追赶前面的任务差,并非轻而易举。”新景祥业务发展与咨询顾问中心副总王慧分析表示,在今年9月限购取消之前南京楼市库存已攀升至5.2万套,如今限购取消已满月,虽然认购量过万创新高,不过楼市库存还是回归到了5.2万套,由此可见,第四季度的供应量依然很庞大,而楼市的需求则是有限的。所以,房企将任务押注在第四季度,还是比较危险的。

河西一位开发商也表示,第四季楼市仍需谨慎,就目前而言,价格不是目标,冲量才是他们最大的目标,而最后能否顺利完成他们也很是担心。

一批房企正在南京积极看地  
土地市场四季度真要回暖?

B21

导读

摄像头下的家装工地

B32