



市场动态

房企偿债高峰期到来 年底淘房仍有良机?

最近一周,至少两位房企营销负责人和记者聊起了春节前还债的痛苦,工程款、广告款、土地款、银行借款……各种各样的债务恐怕是他们这段时间最为忙碌和头疼的事情。有知情人士表示,这个时间是房企司空见惯的“阵痛期”,房企资金紧张,除了给营销人员带来压力之外,另一方面其实也是给购房者提供了一个“淘房”的时机。

现代快报记者 胡海强

工程款结算在即、年终奖未到手 春节前房企营销部不敢怠慢卖房

房企头疼自己的债务。据一家房企负责人透露,他们年底前要结算几个亿的项目工程款,这部分资金将由项目销售款来支付。而这几个亿的款项,比起要融资偿付的那部分,还仅仅是冰山一角……江北一房企营销总监也很无奈,“好不容易在最后关头勉强完成了年度任务,上头又加了几个亿,关键是营销费用几乎为零,现在房子是能卖一套是一套。据记者了解,面临上述困境的房企数量不在少数,这也“倒逼”房企卖房更积极。这样压力就转到了房企营销策划人员的身上,而他们说得也很干脆,春节前的表现关系到年终奖的多少,现在年终奖没有到手,更不敢怠慢。

2014年已经结束,但销售业绩和回款仍然关系到房企资金流转的健康程度,一般情况下,开发商都会拿出最大的优惠幅度卖房,春节前开发商并不会放弃卖房。”同策咨询机构研究总监张宏伟分析认为。

“全面涨价”后,涨了100多元/㎡ 高调喊涨只为尽快回笼资金

为了最快出货回笼资金,不少开发商甚至用上了看似“赌博式”的招数。

2014年年底一波的优惠以另类的形式展现,荣盛地产早前发布了“涨价通知”,称“2015年1月1日起全面涨价500元/平方米”,随后金地、绿地、新城等房企相继宣布即将于2015年1月1日起涨价。不过,从目前的情况来看,一些楼盘仅仅是收回了一两项优惠,实际成交价格并没有太大变化。

记者了解到,以板块“抽水机”的价格、之前一口气推出600套房源的新城香悦澜山,目前的销售均价和开盘价大致持平,涨幅在100元/平方米之内;邻近的金地湖城艺境以及保利罗兰春天的销售标价也没有变动,只是两家房企均收回了1-2个点的优惠幅度;至于率先宣布“涨价通知”的荣盛地产,据相关负责人透露,说涨价500元/平方米,其实是优惠没有了,并没有加价销售。此外,绿地旗下项目其实也是一两百元的微涨。

资深分析师秦白云也表示,虽然政策利好,但是房企目前去库存仍是重点,继续优惠让利,促成交易是明智的选择。



更多详情
可扫二维码

专盯“熟地”出手 房企拿地陆续上演“连环计”

去年9月,万科以15亿元的价格拿下南京南站G51地块,实现了四进南站。12月17日,万科再次拿下位于江浦万科金色半山的邻居地块—G78地块。仅仅一周后,万科又以27亿元的“地王价”,把江宁G83地块收入囊中,而这块地正位于万科金域蓝湾的西侧。像万科这样专盯“熟地”出手的案例并非个案,背后是否有其深层次原因呢?

现代快报记者 马文煜

多家房企 为连环拿地不惜血本

去年年底的土拍会上,万科金域蓝湾旁的G83优质地块,引来了另外5家实力房企的争夺,在历经40轮举牌大战后,万科最终喊出了27亿元的“地王价”。而G83高达10191元/㎡的楼面价,比邻居万科金域蓝湾所在的G33地块高出3倍之多。

据记者了解,连环拿地的房企并不在少数。2013年7月,升龙首进江心洲,以30.8亿摘得江心洲18万平方米住宅用地,楼面价达到了1.2万元/㎡,即目前的升龙公园道项目。然而就在去年底,升龙地产在历经24轮竞价后,二次登岛,又拿下江心洲G82地块。更为典型的是,在江北沿山大道已有多个开发项目的通宇地产,似乎对这个区域情有独钟。在去年11月的土拍会上,沿山大道G58、G59地块由于总价低,迎来了11家房企的争夺,可最终还是被通宇以双双打破最高限价的7150元/㎡和7921元/㎡的价格拿下。

利 连环拿地可节约多项成本?

房企在土拍市场频频上演“连环计”,甚至不惜血本造地王,是否有其深层次的原因呢?

南京万科置业有限公司一位负责人告诉记者,“连环计”拿地并不奇怪,开发企业只要看好区域未来发展潜力,就会选择继续深耕此区域,例如基于对南京南站板块的未来发展的巨大潜力,万科有过四次“南进”。而连环拿地也可以在开发环节上,享受到前期开发所积累的资源,从而压缩成本。

南京郟城房地产开发有限公司营销总监阚霖也表示,开发环节涉及到的环节很多,工

程报批、报建,营销方针制定,寻找客源等,开发商选择在同一区域深耕发展,除了对客群有较充分的认知,也是出于对当地规划、格局的熟悉,节约很多财务、时间、人力成本,容易在市场积累口碑。如荣盛在六合,明发在江北,翠屏在江宁,都是连环拿地成“城”的典型。

“地缘关系因素也是很重要的一点,开发商在某个区域有过开发经历后,会对当地职能部门各方单位比较熟悉,再开发时,各方面的沟通会比较顺畅,这也是在压缩‘关系’成本”。某开发商内部人士透露。

弊 局部垄断下的质量和服务存隐忧

荣盛发展副总裁唐登洋告诉记者,荣盛自1996年第一个项目开始,至今在六合已落户了十余个项目,六合居民对荣盛的品牌知晓度比较高,新项目的推广,通常不用花很大力气。

“南京林业大学城市与房地产研究中心主任孟祥远告诉记者,连环拿地”,深耕某一区

域达到一定规模后,在市场竞争容易形成口碑效应,培养企业长期的责任。

另一方面,“连环拿地”也会产生一定的市场垄断,相应的房屋质量、物业可能会因为没有竞争压力而松懈,服务质量降低,这点就完全要看房企的自觉性了。

利好兑现,仙东启幕醇熟新篇章

2014年最后一天,万达地产以底价36亿元将仙林G89商业地块收入囊中!据了解,万达仙林湖项目规划为万达第四代城市综合体,为吃住游购娱一站式文旅项目。此次万达茂(mall)入驻大仙林,为仙东区域的配套添上了浓墨重彩的一笔。

随着“宁句一体化”的实施,仙东成为开发商眼中的香饽饽,在交通方面,目前通车的地铁2号线经天路站距仙东仅四五公里,乘D5/159两路公交,只需六七分钟即可到达。此外,今年即将通车的地铁4号线也将仙东宝华和南京城紧密连接起来,而规

划中的15号线,将无缝对接2号线向东横穿仙东宝华。未来3条地铁交错贯穿仙东宝华,这将大大提升其板块竞争力。

目前,仙东板块7000元/㎡的价格洼地,甚至连仙林湖乃至南京热销区域价格的一半还不到。现在,仙林湖区域房价约为15000元/㎡,江宁板块已攀升至20000元/㎡,江北板块也已过万,而一直以“高富帅”示人的河西单价更是高达2万大几。相比之下,7000元/㎡的价格,着实让不少南京市民把目光投向了仙东板块。

作为仙东板块内唯一的纯大户型精装

社区,恒大雅苑备受市场青睐。13.5万㎡欧陆皇家园林,1.25万㎡人工内湖,大手笔的奢华设计在仙东乃至南京楼市都少之又少,而“9A精装修”理念更缔造了舒居传奇。雅苑业主现在已经能畅享吃喝玩乐购一站式的便利,全能运动中心和五星会所为日常生活增添健康惬意,而此番万达敲定落户仙林湖,更为仙东恒大雅苑锦上添花。目前恒大雅苑在售的88—170㎡精装三房、四房产品销售紧俏,也只要6780元/㎡起的抄底单价,在如此多利好加持的大环境下,想抢可要趁早。(戚海芳)