

近日,在句容某售楼处外的一场“内部活动”,吸引到不少人的眼光。一家名为建中集团的句容当地房企,以现场发放现金的形式,将接近2亿元的工资分批发放给工人。在这家售楼处门前,红彤彤的钞票成堆摆放在售楼处外,民工们纷纷挑着扁担,拿着布袋,提着篮子来领工资,现场围观拍照者络绎不绝。如此高调的举动虽然赚足了眼球,但也引来了颇多关于“作秀”的争议。

现代快报记者 马文煜

“句容房企2亿现金给农民工发工资事件”后续: 这次不是作秀 都市圈楼市的恶战才刚刚开始?

当事人回应 市场竞争环境恶劣 “作秀”只为回应负面传闻

面对铺天盖地的质疑,在置业顾问的电话指引下,记者也于近日实地走访了句容这家名为“御东国际”的楼盘。从句容长途客运站一出来,记者便被不少手捧楼盘宣传单页的“大妈”包围。而从汽车站走到御东国际售楼处虽然还不到2公里,但一路上记者至少看到了四五家在售楼盘,沿途道路两侧几乎被楼盘户外广告牌铺满。

这位负责人告诉记者,2014年的句容房地产市场不是很景气,加上当地在售的楼盘又多,各家的竞争非常厉害,后天又流得通顺。“树大招风,也不知道哪来的那么多风言风语,今天有人说我们老板跑路了,明天又有人说资金链断裂了,后天又说我们几年没给员工发工资了……”这样的谣言在去年一年出现得太多,拿2亿现金出来,就是希望借此向外界澄清一下,证明资金链没有断。

都市圈现状 库存量近南京1/3 超5成句容房子卖给了南京人

那么,句容楼市的竞争到底有多激烈呢?句容当地一位房企负责人告诉记者,句容属于三四线城市,常住人口只有60万左右,而在常住人口维持在2—3万套左右,市区面积又不大,同质竞争普遍存在,加上去年行情不好,各家的竞争尤为激烈。

据句容第一房产网统计,2014年底句容全市房地产库存约220万㎡,预计2015年整体市场存量将达到370万㎡,而在常住人口800多万的南京,目前商品房库存面积为700万㎡左右,库存压力显而易见。

一位熟悉句容楼市的业内人士告诉记者,句容目前主要有三大板块,“开发区”“宝华镇”(仙林东)“华阳镇”(句容市区),上述三大板块的房产销售量占到整个句容成交量的9成左右。

据句容第一房产网统计,2014年句容“开发区”板块(仙林东)占到了33%;而主要依靠句容当地客群消化的市区华阳镇,只占到4040套都是由碧桂园凤凰城卖出;第二名的宝华板块(仙林东)占到了33%;而主要依靠句容当地客群消化的市区华阳镇,只占到27%。“仙林东和碧桂园主要客群基本上还是南京人,南京客群可以说占到了句容楼盘销售总量的一半以上。”该业内人士表示。

房价6年仅涨约50% 限购松绑还逼走了部分客户

御东国际负责人告诉记者,去年年初他们定的任务指标是2000套,但去年全年只完成了1500套,比往年已有下滑,虽然与碧桂园凤凰城40亿左右的销售有较大差距,但其近10亿的年销售额已是句容主城区的销冠。 “2009年句容主城区的房价已超4000元/㎡,但现如今才涨到了五六千每平米的样子,我们周边几家楼盘来说,价格基本是5500元/㎡,我们总体量较大,有120万㎡,所以选择了低价跑量的策略,实际售价就在5000元/㎡上下,加上户型赠送面积较多,所以才能卖得不错”。

对此,南京工业大学天诚不动产研究所所长吴翔华表示,虽然去年下半年有一系列“救市”举措出台,但对诸如句容、高淳、溧水等本就不算活跃的都市圈楼盘来说,影响并不如一二线城市强烈。例如去年南京限购放开后,虽然对南京市场是利好,对都市圈楼盘则是“利空”。

市场前景 入宁开发,会是都市圈本土房企的新出路吗?

在记者的采访中,江苏建中置业总经理朱林还坦言,能切身感受到像句容这样的三四线城市,市场越来越难做,想要更长远地发展,房企还是必须要向一二线“黄金市场”转移,“我们目前正在南京、苏州等苏一二线城市看地,下半年打算在南京的江北江宁拿地。”

对此,吴翔华也建议,以南京为例,目前品牌房企已经扎堆,各种中小型房企也已经饱和,在资金实力与品牌认可度均没有明显优势的情况下,想在南京站稳脚跟,最好是能走差异化路线,注重产品的特色与亮点,以此增加市场竞争力。



导读

情到浓时即为家
《居家》情人节特辑
金0-12

情人节理财特辑
《第一金融街》
金6-9

滴滴买房特辑
《金楼市》
金3-5