

楼市新评

都别急，楼市调整才刚开始

9月底,万科“活下去”的口号一度让业内震动。随后,十一期间不少开发商迅速降价,尤其是济南万科推出了多盘特价活动,万科山望19500元/平米的精装特价房,万科翡翠山语14999元起精装特价房,调价幅度较以往都在2000元左右。

其实,早在7月国家对楼市定调后,购房者心理预期就产生了变化。部分精明开发商看清现状,迅速降价去库存,但是当时开发商还限于遮掩中调价,精装变毛坯、噱头特价房,鲜有旗帜鲜明降价者。

十一期间,受外围欧美等多重因素影响,港股调整多日,其中龙湖、融创等地产股连续下调。节后第一天,虽然经过降准向市场释放了7500亿资金,但是由于受全球股市影响,内地股市难逃大跌,其中地产股跌幅居前。

近期地产股走势不佳,一方面反映了十一期间房地产市场表现不佳,另一方面也反映了大家对房地产后市的预期不乐观。记者从多位业内人士了解到,十一期间只有部分调价较大的楼盘销售不错,如济南南部万科山望特价房,但市场上多数楼盘卖得并不好。

其实,目前开始调整的不仅是济南一手房市场,不少热点城市也开始陆续调整。据了解,海南房地产已开始全面下调。而热门城市成都,部分新盘和加推房源开盘价大幅下挫,个别楼盘从每平米两三万元直接下调到一万多一平米。而令人关注的燕郊,不少房源从3.5万跌到1.5万,部分二手房挂牌价1万一平米竟无人购买。

为应对市场,部分城市已开始出台调整政策,如杭州近日放宽落户。这些政策,一方面有利于稳定楼市,另一方面也佐证了地产市场确实不佳。

与北京、海南、杭州、合肥、成都等热门城市相比,济南并不显山露水,但是不能掩盖其涨幅巨大的现实。前两年由于楼市启动,加上货币化补偿助推,热点区域如济南东部和南部,起初八九千都销售困难,随后一路上涨到了两三万元,尤其是济南CBD,房价从1万多一路飙升到3万。

眼下,济南房价降价趋势已非常明显,

最扎眼的CBD区域,前期优质房源售价3万仍需找关系,而眼下先是华润昆仑域出现23000毛坯房,随后绿地IFC出现21000特价房。

此外,其它热门区域如新东站,新城香溢华庭高层产品已降到13000元/平米左右且带精装,祥泰城断货两年后首开,成交均价每平米14000元。高价楼盘扎堆的长岭山片区,原来一众刚需缺配套的产品卖到了每平米25000元的豪宅价,如今也已跌破2万。据悉,金域华府精装特价房已19999元/平。市场热门唐冶新城,一些改善楼盘也从18000跌到15000左右。南部的绿地国际城目前也已从16500元/平米左右降到了每平米15000多元。

房价已调整如此,未来走势如何呢。多位业内人士表示,后市不会太乐观,眼下市场遇冷才刚开始,大家就已经按捺不住的优惠打折降价,市场都是有一定周期的,一旦进入下降通道,调整短则一年半载长则一两年甚至更长,房价未来调整幅度尚不好预判。

(刘万新)

济南高端项目本月集中入市

部分楼盘售价突破历史最高位

近期,龙湖、万科、泰禾等知名房企纷纷携其高端项目入市,一大批大平层、洋房、叠拼、合院、别墅等产品进入大众视野。

纵观济南楼市高端产品,多集中于CBD片区、汉峪片区、唐冶片区以及长岭山片区。记者踩盘调研发现,目前推售的高端产品,面积都在200平方米以上,其中位于唐冶片区某项目叠拼产品,预售落锤五百万元起。

本报记者 马韶莹 刘文倩

项目案名夺人眼球 豪宅项目扎堆入市

“改善型产品以及高端产品供应量大增是今年济南楼市的一大特点。”一业内人士表示。记者从今年上半年楼市的供应格局来看,改善型产品供应量占到近6成。“目前入市的高端产品,其前期拿地成本都很高,迫使房企需要在‘产品力’上下足功夫,产品升级顺势带来了价格上涨,高端豪宅项目应运而生。”他表示。

记者调查了解到,各大房企在今年都推出了自身的顶端系产品,天字系、翡翠系、府系、院子系、原著系纷纷入市,项目案名自带“豪气”。同时,在产品规划上也进行了丰富升级,在以往常规的联排、独栋等产品类型上又加入了叠拼、合院等产品,别墅产品面积也从170-700平米有了更大的跨度,适应了更多人的置业需求。

在供应区域上,高端产品以CBD最为集中,除已经入市的绿地、万科、华润之外,仁恒、招商也即将入市新品;在汉峪片区,泰禾、保利、金科升级了片区产品,价格更是突破了历史最高位。在泰禾·济南院子,记者了解到,其洋房产品为全精装交付,均价在35000元/平方米,记者粗略计算一下,一套200平左右的五室大平层总价大约在700万左右,院子则为专属私人订制精装交付,一院一景,各不相同。

位于唐冶片区的龙湖景粼原著,别墅面积多在400平米以上,价格每套在1000-1500万之间;另一项目九里晴

川也有叠拼产品推出,面积在165-330平之间,毛坯交付,价格在600万左右一套。同处唐冶的万科翡翠山语也有别墅产品,目前价格暂未对外公布。

蓄客营销各显神通 众多项目入市时间待定

在经历一年多的调整后,济南多个高端项目不断对外释放积极入市的信号。近段时间,金茂、招商、仁恒、银丰等多个项目纷纷对外发布产品,公开示范区、样板间等项目推介,为后期入市营造氛围、提前蓄客。

近期的济南豪宅市场可谓不断博人眼球,其背后则是各项目开盘前积极营销造势的意图。以9月16日泰禾·济南院子示范区开放为例,该项目以“高参观门槛”成功营造了话题。如果想看平层产品需要提供300万的资产证明,不动产不算,必须是存款、股票、基金等现金存款,如果想看院子产品则需要提供1000万的资产证明。

尽管多个高端楼盘的推广信息已有不少,但是就记者调查了解到的最新情况,多数高端楼盘均在等待预售审批中。在预售价格受到限制的同时,密集出台的系列调控政策以及国庆假期楼市阴跌也给高端住宅市场戴上了“紧箍”。

“受到限购等各种政策限制等因素影响,高端购房需求一直被抑制,而且受到限价政策的影响,项目开盘预售单价无法覆盖项目土地、财务、持有时间等诸多成本,高端项目开发商普遍入市意愿不强,豪宅项目便选择了蛰伏等待时



万科翡翠山语售楼处,置业顾问正在向购房者介绍片区规划。刘文倩 摄

机。”济南一高端项目销售负责人表示。

寄望“差异化” 赢得市场一席

豪宅项目扎堆推出,竞争在所难免。在记者走访的一些高端项目中,发现“拉高拍低”现象明显。“拉高拍低”就是在不损失项目容积率的基础上,主动通过局部拉高建筑高度(用足控高)来腾出更多土地做一些低密度的类别墅产品。房企通过这种方式可以实现“货值最大化”。

当然也有比较纯粹的顶

级高端产品。就像泰禾院子和龙湖景粼原著,户型大,总价高,它们的客户群属于金字塔顶尖人群,在探盘中记者获悉,这些楼盘对客户的挑选也很严格,样板间都是要验资才可以参观。

从目前的高端住宅市场来看,除了产品本身的设计以外,赋予项目文化内涵也越来越成为豪宅项目的着力点。龙湖在济南的首个“原著”项目,就是在建筑规划中强调礼制、街巷、里弄、府院等理念,提取其中的符号融入建筑,充分体现中国传统神韵,简单点说就是“新中式”风味十足。

近年来,随着顶层阶层的

日益发展壮大和对顶级住宅产品理解层面的不断加深,他们开始对生活品质提出了更高要求,不断寻找与自身相匹配的顶级豪宅生活成为了他们对居住环境的新追求。因此,面对日益年轻化的富裕阶层,开发商在高端产品创新上也应更用心。“稀缺、资源、艺术、定制、圈层”或将成为顶级住宅“独一无二”的价值构成。在产品创新上多下功夫,以“差异化竞争”得到市场的认可。

但是在豪宅客户资源有限的情况下,开发商在这些豪宅项目上花费的这些“心思”最终能否获得市场认可,仍将是一场长期的考验。