

北京城南楼市“沦陷” 变相降价措施加码

一方面房企推盘量大增,另一方面诸多知名楼盘网签率却不足三成

北京楼市胶着状态正在被打破——城南已率先“沦陷”,尤其是南五环外的大量项目,变相降价措施不断加码。证券时报记者日前对北京亦庄、龙湖、大兴、房山等城南典型楼盘进行实地探访发现,一方面房企推盘量大增,另一方面诸多知名楼盘网签率却不足三成,为把购房者从观望情绪中唤醒,开发商们绞尽脑汁,各种变相降价措施接踵而至。

业内人士认为,城南区域规划过度透支是本轮变局的原罪,目前降价帷幕刚掀开一角,不好轻言底部。眼下这些暗中降价手段不足以激活市场,预计下半年还会有更大尺度的降价促销措施。

局部房价与自住房持平

最近,北京城南片区很多项目不好卖,开发商们压力大增,于是,精装改毛坯、降低品质、团购、促销等变相降价现象涌现。

位于东南五环外通州台湖区域的东亚怡园(东亚印象台湖),精装住宅开盘价从预期的2.6万元/平方米降到2.2万元/平方米,近期又推出了最低价格为2万元/平方米的公寓毛坯房。

该楼盘降价行为3月份就得到了东亚新华地产营销管理中心总监贾玉鹏的证实,并表示降价是为了加快资金周转用来增加土地储备。目前2万元/平方米的价格,跟同为五环附近豆各庄、东坝的

自住房一个价,甚至有所倒挂。

位于南五环外亦庄区域的金域东郡(金第万科·金域东郡),目前在售项目均价2.6-2.8万元/平方米,与去年12月开盘均价3.5万元/平方米相比,降了25%,并且还有首付5万抵21万的优惠,而周边在售项目均价也都在3.4万元/平方米左右。

我们价格低是因为当初拿地成本比其他项目低,而且这期产品与上期不一样:上期是低密度板楼,这期是板楼结合的高层;上期装修品质比较高,这期装修标准低一些;上期2015年交房,这期晚一点,要到2016年交房。因此,整体价格虽然降了点,但没想象那么严重,也就不到1千块。”金域东郡的一位销售人员表示。

一位关注周边楼盘的看房客向记者表示,最近这边楼盘很多都在降,不过相关楼盘的销售人员明面上并不愿意承认是降价,但优惠的幅度摆在那,降价促销的意图很明显。

离金域东郡不远处的大海梓嘉园(北京城建·海梓府)也暗中降价,近期推出20套特价房,每平方米价格从2.88万元起,比之前每平方米3.5万元的均价下调了17%,而该楼盘去年12月拿到的预售证价格最高达41644元/平方米,目前销售的房源仍是当时取证的同一批房源。

海梓府售楼处的一位销售人员向记者表示,这些特价房并非因楼盘降价,前期的百人团购活动推广力度比较大,

为了缓冲,又推出20套特价房,与团购价基本差不多,也是品牌推广需要”。

一位来售楼处签合同的李女士告诉记者,她正好赶上了之前的团购活动,整体算下来总共优惠了五六十万。

位于大兴区域西南五环外的华润九里(华润公元九里),推广价格从3.7万元/平方米降到3.3万元/平方米,目前在售精装公寓价格3.4-3.8万元/平方米,可以参加2万抵5万的优惠活动,而洋房的价格是3.7万元/平方米。

纵观本轮城南变局,带头大哥是万科。3月14日上兴佳园(住总万科橙)首期开盘销售均价为21680元/平方米,原本计划的精装修也改为毛坯,而此前宣传的精装修售价为26000-27000元/平方米。

楼盘普遍签约率低

记者查看了北京市住建委网站上新建商品住宅公示信息,东亚怡园(东亚印象台湖)、金域东郡(金第万科·金域东郡)、海梓嘉园(北京城建·海梓府)这3个降价楼盘的签约率均不足三成,分别是29%、12%、26%,周边的怡景名苑(枫丹壹号)、金茂悦家园(亦庄·金茂悦)签约率竟不足10%,与2013年动辄日光的场景相比,市场近乎速冻,即使跟全市情况比较,城南楼盘滞销现象仍较突出。

尽管还有一些已预定,在资格审查中或网上联机备案的客户没算在内,但是这些项目销售压力依然很大。

领衔降价的住总万科橙项目,由于把握市场先机,加上实际售价比预期低了数千元,且略低于周边在售项目价格,在引出“降价风波”的同时,也招来1140组客户抢购333套房源,开盘售罄,成为城南变局的少数突围者。

西南五环外的房山区域虽然没有明显降价,但销售压力也很大,因为楼盘太多,扎堆儿。记者根据北京市住建委网站上预售商品住宅公示信息统计,今年以来房山区拿到预售证的项目就有18个,占整个北京市预售项目的近两成。

不过,在大多项目降价销售的同时,也有楼盘的销售人员表示对市场有信心,近期不会降价。

同样在南五环亦庄区域的怡景名苑(枫丹壹号),近日二期开盘均价4万元/平方米,而一期均价为3.5万元/平方米,精装小户型还有3万抵5万的优惠。

我们项目卖的特别好,5月10日当天开盘240套,卖了200套。”枫丹壹号的一位销售人员告诉记者,买该项目的都是改善型需求,该项目精装品质高,因此价格相对周边其他项目高些,等下半年项目里的别墅开盘后,价格还要上调。

不过,记者根据北京市住建委网站上新建商品住宅公示信息计算,枫丹壹号的签约率并没有销售宣传的那般形势好,仅有8%。

还有一楼盘值得注意,5月22日开盘的亦庄·金茂悦“推出5栋楼共208套住宅,目前只有1套处在资格核验中。

北京城南典型楼盘价格波动				
区域	东南五环外通州台湖区域	南五环外亦庄区域	南五环外亦庄区域	南五环外大兴区域
项目名称	东亚印象台湖	金第万科金域东郡	北京城建海梓府	住总万科橙
开发企业	北京硕日新宇投资有限公司	北京万瑞房地产开发有限公司	北京城建兴华地产有限公司	北京住总万科房地产开发有限公司
当前价格(万元)	2.2	2.6-2.8	2.88	2.168
上期或前期价格(万元)	2.6	3.5	3.5	2.6-2.7
降幅	15%	20-25%	17%	17-20%
备注	精装改毛坯	降低装修标准	特价房	精装改毛坯
签约率	29%	12%	26%	93%



“城南楼盘可参照周边自住房价格降价”

长期从事房地产领域研究的一位专家告诉证券时报记者,一方面可以参照以往的经验,城南地区楼盘可降30%-50%;另一方面要想从自住房的硝烟里突围,只能比照五环周边自住房的价格,降到2.2-2.8万元/平方米之间,才会对市场重新产生引力。

从以往经验看,多数项目降价30%左右才能吸引市场,降价50%是底线。”上述人士指出,回顾2011年和

2008年的降价幅度,当时多数楼盘降价均在30%左右,少数项目则降了一半,事实证明降到这个位置时,市场才会起来。

他表示,例如2011年通州楼市标志性的跳水项目是润枫领尚,当年从拟售均价2.5-3万元/平方米,降到了1.3万元/平方米,降幅接近50%。又如2011年11月南五环外大兴区的龙湖时代天街项目,以不足1.2万元/平方米的价格

率先亏本甩卖(成本价约1.4万元/平方米),掀开了全市降价一步到底的序幕。

另外,现在北京南五环、东五环、北五环都有自住房,东五环的豆各庄和东坝的自住房售价都是2.2万元/平方米,东北五环的来广营的自住房售价是2.8万元/平方米,南五环的亦庄位置虽比豆各庄好,但没有来广营好,即使不比照豆各庄的2.2万元/平方米降,也得比照来广营的2.8万元/平方米来降。”该人士说。

该人士指出,既然自住房分流了部分刚需,那何不降到比自住房略高或一样的价格,这样相对自住房才有吸引力,毕竟自住房将来30%的收益要归政府,再加上5年内不能上市的限制。万科金域东郡现在价格降到了2.6万元/平方米,东亚印象台湖降到了五环自住房均价2.2万元/平方米。因此,城南可以考虑以五环周边自住房价格为标准,降到2.2-2.8万元/平方米之间为宜。”

北京楼市变局先在城南出现有五大原因

业内专家认为,城南变局产生的原因有五个方面:

一是价格虚高,过度透支规划利好,脱离了当地的购买力支撑,特别是亦庄区域,有借新机场、新航城概念炒作之嫌,保利、融创、万科、中化方兴等大牌房企扎堆儿,往往容易联手推高地价,进而抬高房价。

二是产品定位高,瞄准首都机场中央别墅区定位,亦庄区域产品基本

都是偏高端的大户型,脱离周边工作生活的居民实际居住需求,投资需求又很难支撑市场,房价必然要下来。

三是反腐显成效,在可预见的将来反腐力度不会减弱,人们敢入增长相对稳定,很少有人会一夜暴富,并形成群体来支撑市场,官员唯恐抛售不及,哪还敢囤房?

四是信贷支持弱,利率上浮,购房按揭贷不到款,即便能贷到,周期也拖得很

长,对购买力造成影响,而越是有财务成本意识的人,越善于利用金融杠杆。

五是自住房占领部分刚需市场,政府两年7万套的承诺,短时间形成虚拟供应,目前已经锁定全市30多万家庭的购房需求,在这个不相信调控的时代,人们已经习惯于相信命运——摇号。

在同行看来,城南降价只不过是价格回归,因为去年市场好时,他们报给建委的预售价格虚高,当时市场供需不平

衡,出现了一些同价不同质的产品。

尽管城南大部分项目去化困难,但是大多数楼盘销售人员都认为,现在已经到了抄底时机。不过,目前企业都是试探性降价,并没有降到底,未来房价仍将下降。

专家认为,未来在宏观调控政策不变、政府不救市、金融信贷政策不变的前提下,房企如果不降价,成交量仍会持续走低。如果这种情况持续到下半年,企业必然大面积、大手笔降价。

调整楼市不当政策 需求才能有效释放

当前北京楼市持续低迷,归根结底,是有效需求在减少。

一方面,房价脱离了实际支付能力,想要买房的人多,但有支付能力的人少;另一方面,有支付能力的人因没法利用金融杠杆而选择了放弃。当然,还有部分因畏惧反腐而退却的,网传某知名房企副总裁此前在一个内部讲话时说,该知名房企在北京的高端楼盘,过去的三周,仅接待检察院、纪检委,就多达十四、五次。另外,还有部分有支付能力和购房需求的人正在观望,等着降价抄底。

要从根本上改变需求减少这一现状,除了需要开发商降价,还需要不当政策的合理调整。

纵观北京新房市场,已经出现了精装改毛坯、降低品质、团购、电商、特价房等一系列营销手段,这些无一不是变相降价行为,只因担心老业主闹纠纷,房企不愿意挑明而已,当前压力可见一斑。

嗅觉灵敏的大型房企总能走在前列。2010年,万科率先领降深圳楼市。

2011,龙湖在北京大兴区掀开降价序幕,经过深度调整的大兴区也成为2012年全北京率先回暖的区域。今年,龙湖、万科已经再度“领降”,其他房企与其“试探”、“纠结”、“慢慢降”,不如“一降到底”。否则,市场继续萎靡,大部分房企哪能抗住资金周转的压力。

当下看,降价是房企当前最合适的选择,只有房价降到接近老百姓的购买能力,需求才会慢慢释放。

除了房企要主动应对当前市场变局,政府也应把过去政策不够合理的部分及时调整过来。值得注意的是,北京最近取消了“限价令”,放开高端市场,业内叫好的多,这为调整政策不合理的部分开了个好头。

其他值得商榷的政策还有很多。首先是信贷政策,随着居民收入不断提高,家庭人口结构变化,住房需求必然要升级,改善性需求有望成为市场主力,理应得到政府的支持。但是现在北京二套房的认定过于严苛,首

付高,利率高,普通家庭很难承受,导致住房升级换代很困难,而实际上,这部分客户对银行来说是资信良好的优质客户。因此,建议对购房者按首套论。

第二,目前全国各地公积金贷款支持力度还比较弱,如北京只能贷款80万,即使评上3A级也不过104万。以一套总价200万的自住房为例,首付三成,还需要借贷140万,公积金贷款还存在很大缺口。因此,建议公积金贷款政策随行就市,根据当地房价实际,合理提高贷款额度。

第三,目前全国只有北京严格执行购买二手房要按差额征收20%个人所得税政策,现在买一套小户型低总价的房子,个税加中介费就接近首付了,这样对不少人来说相当于房价涨一倍,导致支付能力明显下降,二手房市场大部分人被挤出。因此,建议北京在操作层面跟全国其他主要城市保持一致,并且对住房升级换代,卖一套买一套的群体给予适当的税收减免。

第四,限购政策,也是当年调控政策中的核心政策,考虑到北京限制人口规

模的压力,限购还要长期执行。但是,限购本身的不合理之处也亟待调整。

比如,购房资格要求社保证明需连续缴纳60个月(5年),断一个月就不行。但实际上,只要有工作调整一般都会断社保,眼下这个节奏,谁能保证5年之内不换工作呢?这种政策过于僵化,不近人情,另外,从贡献价值而言,即使断了3.5个月也不代表该人士对北京的贡献比别人少。

此外,本地人的限制也有争议。比如单身限购一套房的规定,实际上,单身不代表未婚,也可能带着孩子,也需要改善生活。

第五,对于自住房的定位,应作为市场调节的手段。市场过热时,多投放一些来平抑一下,市场过冷时则可以缓一缓,由于政府掌握房源,可以根据市场变化,通过增减供应来达到市场化调节效果。

综上所述,唤醒当前低迷的市场,需要多方共同努力,相信经过深度市场化调整的市场将更加健康稳定。

高端楼盘去库存压力大 营销手法五花八门

除了普通住宅忙促销,北京的高端项目(均价4万以上)也急着在打营销战。

证券时报记者日前从走访的几家高端楼盘处了解到,近期高端楼盘签约率走低,为招揽客户,纷纷打响营销战,有的别墅项目更是通过推出低总价的平层,变相降价来吸引眼球,同时,各种宣传促销活动也五花八门。

位于朝阳区东北五环外中央别墅区孙河板块的原著花园(龙湖·双珑原著),5月11日重磅推出了208平方米、总价680万元的平墅,折合单价仅为3.3万元/平方米,而记者从北京市住建委网站该项目楼盘表中查询到,目前在售的一208平米的户型,去年6月拿到预售证时的价格为4.4万元/平方米,相当于同一产品价格降了25%,而前期别墅项目均价为9万元/平方米。

除了传统促销活动,5月集中入市的11个别墅项目的营销活动开始推陈出新,诸如生态采摘、娱乐嘉年华、家庭DIY、爬山骑行比赛等家庭型的营销活动不断推出,更有一些项目甚至突破传统的利用自有展示场地的营销手法,通过大型推广活动实现集客目的。

在刚过去的端午节,地处西北六环西山板块的香江别墅项目就进行了以“寻香”海淀北,万枚香包献京城”的主题活动,在海淀区的美道口、中关村等地由身着汉服的美丽少女向行人赠送了万枚端午香包。

业内人士认为,尽管目前高端项目去化并不理想,但是改善性需求将是未来市场主力,高端市场仍长期看好。高端项目拿地贵,成本高,融资成本财务成本均比刚需产品更高,更需要快速回笼资金,当前市场环境下,降价是最见效的方式。

本版撰文:证券时报记者 张达