

4月楼市温和平静,市场信心增强
销量好,靠的是品牌和价值

走平价路线,抢占楼市制高点



与3月明显的回暖潮不同,4月楼市温和平静,成交量基本稳定。如今,因着对“红五月”的期盼,伴随着商品住宅的逐渐回暖,开发商的市场信心也有了明显提高,但楼盘之间由于房源差异和销售策略不同,业绩也呈现明显分化。不过,毋庸置疑的是,走平价路线的楼盘依然会热销。 记者 王亚平



【延伸阅读】

国土部:一季度地产景气指数处亚热区间

据《中国证券报》报道,国土资源部8日首次发布的CLI中地指数显示,一季度CLI中地指数预警基本状态良好,其中CLI综合指数、出让价格指数、市场规模指数显示绿灯状态,地产景气指数处于亚热区间。

数据显示,一季度CLI综合指数和规模、价格、结构、集约以及景气等多项分指数均出现环比回落。其中,CLI综合指数为229点,环比下降21%;出让价格指数为233点,环比下降15.5%;市场规模指数为201点,环比下降36.9%;地产景气指数为471点,环比下降12.7%。

中国土地矿产法律事务中心主任孙英辉认为,一季度CLI预警“三绿一黄”,基本状态良好。地产景气指数虽大幅回落,但仍处于亚热区间,其先行指数特点表明近期我国地产市场不仅不会下滑,反而可能继续保持小步蛙跳状态,持续景气。

房价合理回归,除了以价换量,还须从地价入手

关于未来的房价走势,不少业内人士认为三月郑州楼市为抓刚需,营销花样不断翻新,创意广告层出不穷,正是“以价换量”才稳住了营销业绩,但实际反映了楼市房子难卖、竞争激烈的现状。随着刚需陆续释放,如果开发商优惠促销减少,未来楼市成交量能否继续活跃存在疑问。在楼市调控政策不放松的背景下,开发商只有主动降价,推动房价回归到合理价位才是市场真正回暖的“强心剂”。

而不久前,中华房商合作联合会执行主席和秘书长贾卧龙则表示,在经过长达两年的楼市调控下,房价终于遏住了上涨的步伐,并出现下滑态势。但是,房价要想继续下降,还需要地价下降的“助力”。

试想,土地价格因素占房价成本近70%,不降地价怎降房价?仅靠逼迫开发商“降价销售”,这样的“降价空间”能有多大?若真心实意地想给予购房者更大的降幅,使房价真正的“合理回归”,就必须从地价入手。

在调控成为楼市常态后,只有高性价比的产品才能赢得购房者青睐。



四月楼市

回暖态势趋缓,最高成交金额4.6亿元

近日,国内房地产数据统计机构发布“2012年4月百城价格指数”。数据显示,4月份,全国100个城市住宅平均价格为8711元/平方米,较上月下跌0.34%,其中29个城市价格环比上涨,71个城市环比下跌。

本月百城价格是2011年9月以来的连续第8个月环比下跌,跌幅比上月扩大;而同比自2011年6月公布该数据以来首次出现下跌。其中,有51个城市住宅价格同比上涨,上涨城市个数比上月减少12个。

而“百城价格指数”中,4月郑州商品住宅均价6841元/平方米,比3月份微降13元/平方米。在连续两个月上涨之后,郑州回暖态势渐缓,房价停止上涨,但也没有明显下跌,相对平缓。

由于应对市场大势,各项目房源状况和营销举措不同,也呈现出了不同的走势。

据新浪乐居郑州站提供的克而瑞研究中心(以下简称CRIC研究中心)数据统计结果显示,4月份郑州商品房销售榜,有两个项目成交金额超过2亿元,绿地之窗、郑州二七万达广场分别以4.69亿、2.54亿元占据4月份郑州商品房销售金额榜单的前两位。

根据CRIC研究中心数据监测结果可以看到,4月份郑州商品房成交榜单前十名的成交面积明显缩水,4月份郑州商品房成交面积超过3万平方米的项目仅有1个,而在3月份成交榜前十名,共计4个楼盘项目成交面积超过3万平方米。在4月份,成交面积最高的项目是郑州二七万达广场,成交面积为3.38万平方米。

在成交金额方面,榜单前十名成交金额过2亿的项目仅占据两个,而在3月份,共3个项目成交金额超过2亿元,值得一提的是,4月份最高成交金额达4亿多。从上述CRIC研究中心统计的销售榜单上可以看出,4月份郑州商品房成交区域分布较为均衡。

五月市场

信心略有增强,改善性需求渐释放

从CRIC研究中心统计的成交面积和成交金额排行榜上可见,受市场关注的依然是那些知名品牌、实力房企的产品,这与愈加谨慎理性的置业观密切相关。

“当前,调控已经成为常态,购房者买房不再盲目和恐慌,市场口碑和产品的未来升值潜力成为最重要的考量因素。”帝湖花园项目营销总监董政表示。

在他看来,如今政策以抑制投机、保护刚需为主,首套房贷利率下调以及个人住房公积金贷款限额上调等都给首次置业者带来了绝对的利好,“如果市场没有更加严厉的政策出台,市场将会维持当前状态,需求逐步释放,不会集中爆发,也不会凝滞不前。”

除了刚需的支撑,记者走访市场发现,在户型的选择上,能够满足终极置业的三居室销量有所上升。

“我们项目的三居室比两居室销量要好,购房人都想一步到位。”本周二下

午,在中州大道与航海路交会处某项目售楼中心,该项目置业顾问介绍说,“也有一些是改善性需求的二次置业,只要性价比高,自然会吸引他们出手。”

位于郑东新区的多个项目,成交房源也多以三房为主,需求者大都为二次置业。

与3月份明显的回暖热潮不同,4、5月份,表面上看开发商普遍加大了营销力度,实际上,走访市场仔细观察可以发现,不少楼盘在跑量时,“降价促销”局面似乎正在扭转。哪怕是之前的五一小长假,优惠力度并没有明显加大。

“之前,不少房企都借助春季回暖潮,以价换量成交了不少,如今老项目所剩房源不多,新项目延缓推出,销售压力不是特别大,且唯有新的调控举措推出,市场信心略有增强。”有业内人士如是分析说。

在该人士看来,刚需置业者应积极关注市场,当符合自己需求的项目价格达到预期价位时,就可以考虑入市。