

■ 楼市热销样本调查

紧凑户型不断吸金 低价快周转策略奏效

目前的市场,可以说是冰火两重天。

为对购房者需求和楼市态势有更为清晰的了解,本报联合克而瑞各城市机构,对近期热销楼盘进行汇总及梳理,从中发现,热销楼盘大多集中于市场供求关系相对平稳的城市,如北京、上海、重庆及郑州等地,而面向首置客户的小户型产品以及可以一步到位的紧凑型“小三房”在当下市场则颇受认可。
郑州晚报记者 王亚平

热销项目呈现集中性 位于供求关系较为平稳城市

近期较为典型热销项目,城市集中性特点十分明显。

在京沪两地,及二线城市中市场成交比较理想的重庆、厦门、武汉与郑州等,均有集中出现。

以北京为例,多个热销项目,月均成交量大都在200套左右。这是由于北京市场上半年供应较为充足,当地主流

置业需求又相对旺盛,使得项目热销频现。

热销项目呈现城市集中性,原因在于这些城市市场竞争关系偏温和,总体供求关系较为平稳。相比于供求失衡的杭州、宁波、青岛,一线城市及部分二线城市房地产市场客户需求潜力较高,市场具备良好运作的的能力。

小户型、两房受追捧 一步到位“小三房”不断吸金

在热销产品方面,依然是刚需项目独大的局面。

从户型看,有两种产品颇受市场认可:其一,小户型产品,尤其是两房,对首置型客户是不错的选择;其二,典型的“小三房”户型,面积在90平方米左右,空间格局最大优化,使用率高。

根据热销项目,主打两房小户型的典型项目为重庆恒大照母山、北京住总万科橙。

前者于5月25日推出1500套房源,以73平方米左右的两房产品最为畅销,由此促成项目当天去化千套,揽金7亿元;后者于3月中旬入市,主打75平方米两房与约92平方米三房,2个月时间,两房产品累计去化524套。

两房产品热销,是迎合了青年群体对实用小户型的要求,房源面积一般在75平方米左右,在满足日常生活空间的同时,也将总价控制在能力范围。

而“小三房”受欢迎的本因源于“麻雀虽小,五脏俱全”,客户可实现置业一步到位,减轻了从两房换三房成本。典型热销项目为郑州万科城,5月17日,项目二期房源入市,当天85~90平方米的三房开盘去化率高达93%,连续三次创造热销奇迹。而如成都保利春天花语、富力桃园项目,均以80~100平方米三房单位达成热销。

相对而言,“小三房”更切合了当下刚需客户对居住空间及房源价格的敏感度,在实际操作中往往可以成为一大卖点。



以低价策略赢销售 部分高存量城市选择以价换量

楼盘热销背后,低价策略成为共性。

今年3月份,北京市场因为住总万科橙降价而风波四起,项目新批次房源以低于预期3000元/平方米的价格入市,吸引1140组客户抢购333套房源,房源基本售罄。

其后,郑州万科城二期房源5月入市,价格为7700元/平方米,扣除800元/平方米装修后,毛坯价仅6900元/平方米,远低于上批次8000元/平方米左右的推案价格,超出客户预期,引来疯抢,当天几近售罄。

由此可见,在目前市场环境趋冷背景下,处于供求关系较为稳定的城市,房企选择降低姿态搏销售,是一种明智之

举,可以先发制人,抢夺客源。

此外,值得关注的是,在部分高存量城市,热销项目来自于个别采取降价方式的房企。其中,沈阳恒大名都从年初以来一直采取特价房形式促销,至4月底已累计成交260套;而长春保利拉菲公馆打出100~145平方米产品全线钜惠10万元活动,单价低至7000元/平方米,年初至今月均去化37套,成为板块内去化最快的项目。

不过,克而瑞负责人认为,处于高存量城市的项目降价成风,仅个别项目以价换量效果达成,在这些城市,降价已成常态,项目即便降价也难以获得销售,倒不如缓一缓。

联合思想,网聚资源,中国城镇化联盟正式运营

城镇化发展战略下 康桥地产大有可为

5月28日,中国城镇化联盟区域互访郑州站暨城镇化联盟运营落地研讨会在郑东新区举行。会上,联盟成员分享并讨论了中国新型城镇化国际联盟筹备方案。

中国城镇化联盟由锡恩集团董事长姜汝祥与众多有志于新型城镇化的地产及相关企业家共同发起成立,以联合参与及推动中国城镇化发展为目的的协作组织。这是中国第一家完全公司化运营的房地产联盟,第一家房地产行业的众投公司,中国第一个以互联网思想聚合的城镇化发展平台。联盟成员均为所在区域领先的房地产行业公司,有良好的社会形象,企业负责人具备创新意识。

自去年11月11日,来自全国各地的200多位房地产相关产业老总在希尔顿酒店共同签字成立了中国城镇化联盟以来,联盟并未有实质性举动,引起部分成员揣测。此次联盟运营落地研讨会意义重大,标志着中国城镇化联盟将正式进入运营阶段。

作为中国首屈一指的战略专家,中国企业执行第一人,姜汝祥发起创建的中国城镇化联盟是中国新型城镇化领域最具影响力的企业交流和学术研究平台。姜汝祥,中央电视台《对话》、《商界名家》栏目长期嘉宾;美国《财富》、《哈佛商业评论》特约管理专家撰稿人;畅销书《差距》——“中国第一部企业战略专著”作者;2002年度凭借他的管理思想荣获中华海外归国十大创业人物。

目前,中国城镇化联盟拥有近200家会员机构,股东来自房地产、旅游、农业、文化等多个领域,中原地区知名优秀开发商康桥地产也参与其中。植根中原12载,康桥地产实现了品质住宅、高端别墅、甲级写字楼、五星级商务会所的综合开发与运营,累计开发面积达600万平方米,屡创中原地产史上的销售奇迹,塑造了多个区域标杆楼盘,实现了6万余业主的品质居家梦想。中国城镇化联盟的加入,将为康桥地产迎来全新的发展际遇与机遇。

郑州晚报记者 苏翰

编者按:自本周起,郑州晚报·TOP地产联合CRIC克而瑞房价机构推出“一周瑞盘”栏目,为购房者推荐市场上的高性价比楼盘。我们将本着专业、专注的精神,为您遴选优质项目。

■ 一周瑞盘

郑州晚报 CRIC 克而瑞房价

郑州万达中心

郑州万达中心位于金水区东风路与花园路交叉口,总建筑面积40万㎡,涵盖住宅、商业、办公、酒店、公寓四种物业类型。

住宅成交均价:17100元/㎡

指导价:18005元/㎡

推荐评级:推荐

推荐理由:

作为金水区核心地段项目,最大优势是周边交通、教育、医疗、娱乐休闲等生活配套完善;项目推出房源为160~220㎡的精装大平层产品,在区域内比较稀缺,可满足城市高消费阶层的改善类购房需求。

购房提醒:

第一,该项目外部环境方

面,东临建业地块,预计今年下半年动工;同时花园路地铁2号线正在施工,预计2016年竣工。这两个工程的施工会给该项目带来一定的不利影响。第二,该项目和周边天骄华庭、蓝堡湾以及后期的建业地块项目形成一个高层住宅群,该居住片区后期人口密度较大。

置业贴士:

该项目在端午节期间住宅产品进行第一次开盘,当天推出1#、2#、3#总共364套房源,户型为160~220㎡的三房、四房的精装大户型。整体均价17100元/㎡。去化率达90%。到场客户当天享受的最高优惠为7%。

亲子漫时光 昌建·誉峰与业主“童”欢乐



5月31日到6月2日三天时间,位于南阳路与博颂路交汇处的昌建·誉峰营销中心热闹非凡,亲子互动玩乐不间断。活动现场,摆放着大大的酷炫气球城邦,孩子们在上面嬉戏

打闹,欢声笑语漫天飞。还有魔法气球师在手中将气球变幻成各种各样的帽子、花朵、动物等各种造型,孩子们都惊奇不已,纷纷要求参与其中。带着漂亮的气球帽,手中拿着

气球棒棍来回追着打闹嬉戏,大人们看了也童心大发,同孩子们共同参与其中,场面甚是温馨。

看到大型萌物小黄人和喜羊羊,孩子和大人们都纷纷前去合影;还有魔幻3D画展,大家都做出各种搞怪造型合影留念。拍照累了,就坐下来品尝一下意式冰淇淋的冰爽清凉。然后,还可以亲手倒模黏土制作出自己喜欢的器具。小朋友和家长们一起制作手模,留下成长的印记。

位于城中心绝佳位置的昌建·誉峰,拥有15000㎡溪谷坡地景观,8大科技配套,60年金牌坊树阵。目前,86㎡纯南两房,90㎡通透两房,138㎡舒适三居,正在火热销售中。

褚全兴