



扫码看公寓降
价引发抢房潮

A04

视点

三湘都市报

2021年3月23日 星期二

编辑/李青 美编/张元清 校对/汤吉

以价换量?长沙公寓开启“甩货模式”

释放去化压力,降价潮一波接一波 该不该捡“漏”?且听专家分析

在去库存的压力之下,今年长沙公寓市场“降价”的第一枪打响了。

3月10日,新力铂园公寓价格大跳水,从9000元/㎡降至6888元/㎡,仅3天就热销430套。

降价背后的原因是什么?低价之下,高库存“围城”会被顺利攻破吗?对此,3月22日,三湘都市报记者展开了走访。 ■记者 卜岚



现场 直降2000多元,一天有400多批客户

咨询要靠抢,买房先排队,买不买得到全凭运气……3月10日,新力铂园“抢房”的消息刷爆了朋友圈,而上一次出现这种盛况,还是2016年的长沙楼市。

在热议的视频中,记者看到,3月10日上午11点,该项目营销中心已经被“抢占”,不少购房者手拿着资料,紧张地排着队,等待着销售人员办理手续。而项目外,一场堵车大戏正在上演,路边停放的汽车蜿蜒到了书院南路,长度大约有三四百多米。

“很疯狂,3月10日,我们总共拿到了100套代理房源,开盘一小时就卖了一半。后面两天,每天连续拿了一百多套,不到5

点就卖完了。”象盒找房新力铂园项目负责人谭雄兵感慨道,“当天我们带了400多批客户,派了400多个经纪人。”

谭雄兵说,年龄最大的是一位90多岁的奶奶,开盘第一天9点多就守在了营销中心门外,“还有个广州来的客户,排队排了三天都没抢到,还在等着下一批上车。”

“挤不进去,连房源都看不清,里三层外三层全是人,停车都停了近20分钟。”长沙市民黄女士抱怨道,开盘当日,她因为有事下午来晚了,连置业顾问都抢不到,只能自己去看房,最后在第二天才抢到一套47㎡的房源。



在长沙新力铂园,不少市民正在咨询公寓事宜。受访者供图

现象 降价两至三成,打折风去年已“初”现

直降2000多元,其实不仅是新力,不少优质地段的公寓,也开启了甩货模式。

位于梅溪湖一期的振业城,年前LOFT公寓售价在10500元/㎡左右,近期特价约8500元/㎡,价格直降2000元/㎡,降幅接近20%,200余套的房源被一抢而空;

碧桂园印象,月初毛坯平层公寓均价10000元/㎡,如今7888元/㎡起,有不少客户即便深夜还在买房;明昇壹城,推出

40-54㎡毛坯公寓,原均价15800元/㎡,如今直降5000元/㎡,5天就热销170套……

降幅20%-30%,其实,这也并非长沙公寓第一次刮起降价风。

早在去年9月,恒大就率先掀起打折风,一跃成为“流量C位”,它旗下公寓恒大珺悦府精装只要8字头,仅3天时间成交约300套;万科金色梦想30-58㎡的公寓滚滚上新,第二套半价;南山梅溪一方公寓推出一口价特惠房源,最高优惠5.2万元/套……

探因 去化周期近30个月,库存和回款压力增加

毫无疑问,长沙这波公寓降价有点儿“汹涌”,而不少业内人士则预言,这才刚刚开始。为何长沙公寓“降价潮”愈演愈烈?背后的原因又是什么?

湖南中原研究院数据显示,截至今年2月底,长沙市内五区商业公寓库存量继续突破历史最高水平,多达418万平方米,去化周期增加至近30个月,去化压力增大。

另一边,成交价格却出现明显下滑。克而瑞数据显示,2019年长沙公寓成交均价13111元/㎡,而2020年以来成交均价为11750元/㎡,降了1361元/㎡,跌幅达11%。而压力更大的是,长沙近4年还有64宗待开发地块,合计近500万方待上市的商

业潜在体量。

“在市场竞争红海,存量持续走高。需求触顶下供过于求,为加速资金回款,部分项目只能采取以价换量加速去化。”洋湖板块一项目营销负责人介绍,从长沙来看,雨花区与岳麓区为供求重仓区,梅溪湖、开福板块存量较高,高铁新城板块存量领跑全市。

此外,该负责人也表示,二手房交易税费高、商水商电物业费过高、租售回报率低、产权年限短等等因素,也成为抬高了市民投资的门槛。

“公寓卖不动主要是供销倒挂,价格还往往高于住宅价格。”合富辉煌研究院高级分析师周明认为。

观察 降价或产品创新才能突围

限购之初,因为溢出性的投资需求的涌入,曾令长沙公寓一度热销。而如今,却因为供过于求,走到了不得不蝶变的时刻。

“对于30-50平方米的小面积公寓而言,要通过其不限购、总价低、位置好等特点来吸引客户,这时候降价促销成为较为关键的营销手段。”一位业内人士指出,当购房者遇到降价促销的公寓时,若优势凸显的话,对于过渡阶段的刚需人群、投资客仍是值得出手的。

而另一方面,差异化也成为突围的关键。去年,印湘江推出了NEW288产品,该产品采用了酒店式套房的设计,还创新了户型:126-144平方米一房、191平方米为两房,在面市之前就引发市民关注。

2019年,长沙运达公寓60套最高价达6000万元/套的大平层摩天公寓抢购一空,据悉,此次引发抢购的户型都是450平方米、900平方米、1320平方米的大面积,这样全系大户型的项目,在长沙尚属首创。

“不同于住宅产品,公寓更强调整体空间,以及可改造性等内在价值。”一位品牌房企负责人表示,长沙不缺公寓,但是能称为精品的产品却不多。面对市场激烈的竞争,房企需要更多地审视客户需求,找到自身的产品定位,提升产品力和产品附加值,“公寓混战已经打响了,想要突破重围,产品实力才是硬道理。”

小贴士 如何挑选合适的公寓产品?

地段和配套,一定要看重地理区位优势,建议购买靠近地铁或者靠近商圈的,交通方便的。同时,注重公寓周边配套,周边是否有便利店、超市、商场、医院、银行、公园、学校等。有了这方面的优势,以后在转租、转卖、投资等方面都会受益。

看物管和开发商,由于购买公寓基本上算是一种长线投资,所以开发商的实力和物业服务公司的管理水平,也将是决定公寓值的关键。一般而言,品牌开发商往往具有足够的实力,拿地面积大,社区规模大。随着配套的不断完善,品牌开发商的项目还能带动整个区域的发展,提升片区的升值潜力。

看区域规划前景,一些位于未来商务区的公寓产品,由于配套交通以及产业还没成熟,价格会相对低廉。但购买前一定要先研究区域规划,比如产业支持、交通、是否有足够的高端群体等。

40平方米原则,如果是用于出租,尽量挑选40平方米或者更小一点的,因为现在租房市场上都是单身租房人群更多。小面积在租房市场上比较容易流通,而且购买时整体价格比较低,租金年收益率相对较高。

部门行动 长沙将严查7类房地产市场违法违规行为

3月22日,记者从长沙市住建局获悉,长沙正式启动了房地产市场联合执法“2021雷霆行动”,将严查散布房地产虚假信息等7类房地产市场违法违规行为。联合执法行动为期20天,一经查实,将对相关项目责令限期改正,对有关责任主体进行曝光惩戒,相关职能部门依法进行行政处罚,并记入信用档案。

据介绍,本次行动将严查房地产经纪机构及从业人员通过媒体捏造、散布房地产虚假信息和夸大宣传诱导消费者、损害消费者权益的行为;严查网络信息发布平台在刊发房地产买卖信息中存在把关不严的问题;严查房地产经纪机构代理销售小产权房、销售禁止交易的房屋、为交易不能交易的房屋提供便利的行为;严查房地产开发企业、房地产经纪机构推进“一网通办”落实不到位的问题;严查房地产销售项目夸大、虚假宣传的问题。严查房地产销售、中介项目为不具备购房资格客户提供便利的行为;严查房地产市场其他违法违规行为。

