

# 限竞房开发商的“加减法”难题

随着限竞房集中入市,北京开发商正在展开一场价格、产品、营销的空前较量。统计显示,目前市场整体开盘去化率在四成上下。超过70%的限竞房选择降价入市或计划降价入市。降价意味着利润的损失,不排除部分限竞房选择减配的可能。但北京商报记者了解到,面对竞争压力,北京各区域内,一些跌破限价销售的楼盘则意外喊出增配的口号。对此有业内人士分析,增配也有其自身的逻辑性,在当前楼市“70/90”产品当道、产品同质化严重的情况下,增配可以提高产品的品质,带来更多客户从而加快项目去化周期。

## 跌破限价

“先生你好,上次您看的我们楼盘的房子现在推出了新的优惠政策,欢迎您周末再来看房。”赵先生告诉北京商报记者,他“十一”期间看了一个位于石景山的限竞房楼盘,当初售楼员告诉他销售单价是5万元/平方米,这已经比地块出让时政府限定的5.2万元/平方米的销售均价低了2000元。本着货比三家的心态,赵先生想再看看周边的楼盘。但没想到这才两周,石景山这家楼盘90平方米小三居产品的报价居然优惠了这么多。■

他给北京商报记者算了笔账,按照之前售楼员的报价,单价5万元,项目总价为450万元左右。该项目目前最新总报价420万元左右,下调了30万元。核算下来,单价仅为4.66万元/平方米,比政府限价足足低了5400元/平方米。

实际上,当下通过降低售价吸引购房者的限竞房并非个案。北京商报记者调查了解到,当前除少数位置稀缺、配套优质的项目销售去化看好外,多数销售一般的项目均推出降价优惠措施,以加快去化周期。甚至不少项目在入市之初就直接跌破政府批准的“限价”。■

“同一个板块就有三家限竞房直接PK,而且三个项目建筑面积都在30万平方米左右,体量大供应多。”一位熟悉上述楼盘开发商的人士告诉北京商报记者,几家楼盘产品类似,开盘时间又



几乎相同,均在“十一”期间得预售许可证,而且它们的去化周期计划又不约而同地定在明年清盘,因此争抢客源非常激烈。与其到后期无奈降价,不如现在抢先降价走量。给集团上半年冲个业绩,当然利润就别想了。

中原地产首席分析师张大伟表示,当前限竞房区域供应扎堆现象明显,供大于求开始明显出现。但随着后续还将有大量项目入市,购房者的观望态度将更趋明显。■

合硕机构首席分析师郭毅分析,限竞房的先天条件以及市场环境,都会影响到企业对于限竞房定价的策略。影响限竞房销售价格的关键因素主要有两个:一是利润有多高,即现售价和企业拿地价格之间的价差有多大;二是限竞房周边的市场竞争关系如何。■ ■ ■

可以提高产品的品质,带来更多客户从而加快项目去化周期。

## 增配还是减配

随着限价房开盘价一再下探,开发商又一次陷入加减法的困惑。

按照传统逻辑,房价下探,房企不得不通过其他办法来弥补损失。其中,一些房企“剑走偏锋”通过捆绑销售等形式来“增收”。但这些手法基本得到遏制。

今年5月26日,北京市住建委发布了《关于加强限房价项目销售管理的通知》,其中着重强调了严禁企业通过捆绑精装、捆绑地下空间等销售行为非法

获取利益。这些变相涨价的做法也成为管理部门查处、打击的对象。

事实上,市场上少有开发商顶风作案。一些企业也只以客户“自愿选装精装修”来贴补成本。■另一部分房企则选择在营造成本上“减配”,从而弥补企业利润上的损失。

一位楼市观察人士指出,简配的方法有很多。多数房企不会轻易在影响建筑安全质量的基础建筑材料和施工工艺上减配而降低成本。但少数开发建设单位可能会通过大规模增加地下仓储、库房、设备用房空间获利,这有可能会挤压客户实际居住空间的居住体验和舒适度。从楼盘规划设计上降低配置则更为常见。例如原来设计的五重园林改为普通绿化;建筑外立面由原来的干挂石材降为仿石涂料;公共设施上的减配则有承诺给业主提供的休闲运动公共空间消失;电梯等公共设施从品牌到尺寸都出现缩水;室内装修材料也降低标准……

“然而一味做减法带来的后果很可能是客户的强烈不满甚至维权行为,这对企业的品牌形象杀伤力很大,同时也是企业最为担心的地方。实际上,近来因产品品质下滑,业主拒绝收房的案例屡有发生,其中还不乏单价逼近10万+的高端楼盘。”

地产营销人韩乐表示,限竞房市场出现成交冷热不均、同质化、购房习惯变化、营销不断加码等现象。其中,楼盘

区位已不是主导热销的核心要素,稀缺的环境、相对低洼的总价和差异化的产品成为决胜市场的要点。面对激烈的竞争,产品品质上恰恰应该做加法。

## 增与减的背后

有业内专家分析,在“70/90”政策限制下,限竞房同质化显著,若一家楼盘品质一般,客户必然会用脚投票。何况当前市场下行趋势明显,客户观望情绪浓厚。加上项目供应充足,客户已经不再像以往那样在固定区域内看房,而是在全北京范围内选房。■

保利北京营销总监袁野分析认为,市场竞争激烈的情况下,无论做产品、做营销、做服务,开发商必须学会更多从购房者的角度出发,努力做得更好。

金地华北区域营销总监马丹表示,配置是由目标客户需求决定的,不同类型的客户,置业时需求有天壤之别,而开发商首先要做到的是适配,在此基础上,能够给客户完整的符合生活需求的解决方案,这样的配置都是优秀的。增配和减配这个话题对于所有限竞房来讲都是增配。

被寄予厚望的限竞房已经开始大量入市,成为北京楼市的供应主力,而这个从土地出让伊始就进行销售限价的产品似乎没有受到购房者的追捧,不仅成交数据略显低迷,就连开发商也放低了销售预期。

“必须具备增配性价比,在大部分市场产品都在简配的时候,必须在区域内有性价比,在区域内做到稀缺,这样才能缓解区域内的供需结构。”张大伟如是表示。■

专家表示,不容忽视的是,楼盘去化需要对企业整体业绩需求服务。提高产品的品质,带来更多客户从而加快项目去化周期,从而帮助城市公司完成整体任务。增配还是减配取决于开发商是想要利润还是要项目回款速度。尤其是一些在北京范围内限竞房项目储备规模比较大的公司,当前可能更多是考虑回款,因此不排除出现降价增配的特别现象。当下企业到底该减配还是增配也反映了企业在要利润与要回款速度之间徘徊的矛盾心态。北京商报记者 董家声

(上接B1版)

# 声称不限购可商贷 大龙地产在京库房当住宅卖

就裕龙花园三区现售房源土地性质以及产权问题,北京商报记者从顺义区住建委相关部门了解到,“裕龙花园三区现售房源在我们这边办的是库房销售手续”,房源具有独立产权,可以办理产权证。对于记者提出的“大龙地产库房作住宅宣传以及建设具有居住格局”的问题,相关部门工作人员回应称:“确实不能那么说,不过仓储库房卖到您手里之后,您做什么就没有人管了。”

在产权归属问题基本敲定之时,大龙地产裕龙花园三区“库房当住宅卖”也成为既定事实。

一位不愿具名的行业专家向北京商报记者介绍,仓储用地原则上不具备居住属性,不能用于居住用途。从业态规划和现场销售引导上来看,大龙地产在现售房源上涉嫌违规销售。”

北京盈科(上海)律师事务所高级律师郭韧也表示,土地用途是仓储,那么遵循合法性原则,房屋的用途也应

是仓储。

此外,郭韧还指出了仓储用地相比住宅用地的两点差异。仓储性质的土地与住宅用地相比,一是使用年限不是70年,而且到期后也不能像其他住宅可以自动续期;二是如果以后房屋需要贷款、质押、交易等,只能按照仓储房评估,价格要比住宅低很多。”

针对所售现房具有居住功能,是否涉嫌违规改造的问题,大龙地产向北京

商报记者回应称:“本项目2014年12月31日完成初始登记,取得房屋所有权证编号:X京房权证顺字第327476号。库房属于商品房的一种,网上签署《北京市商品房现房买卖合同》(商业、办公等非住宅类),销售相关手续按照库房办理”,同时强调“项目于2012年取得规划许可证、开工证,按照库房审批、设计、建设,取得了政府相关部门验收,并没有违规改造”。

北京商报记者 崔启斌 荣蕾