



北京豪宅集体闯关“10万+”

“银十”即将收尾之际,包括北京金茂府、泰禾·西府大院、昆仑域、玺萌壹号院等几家准10万+级别的高端楼盘取得预售许可证,打破了当下限竞房几乎一统天下的格局。

业内人士分析,10万+项目获批入市与前期调控取得效果、管理部门适当放宽高价盘入市有关。但从批准入市的价格上来看,豪宅的价格天花板依旧存在。对于企业而言,加上年末将至,面对业绩压力,开发商对单体楼盘售价心理预期也有所降低,贴地飞行豪宅渴望完成年底的业绩冲刺。



顶豪入市

时隔数月,北京再度迎来单价破10万元新盘取证。

北京商报记者查询北京市住建委的官网了解到,10月14日、21日两日,分别有两批、5个商品房取得预售许可证。而这几家楼盘均为高端产品。其中泰禾·西府大院销售均价为11.2万元,昆仑域售价11.3万元。此外,玺萌壹号院的公示单价也高达9.9万元,北京金茂府销售单价则是9.5万元。5个取证项目中就有4个“10万+”级别的楼盘。

事实上,近两年来,北京商品房新盘取证销售很少见到10万+楼盘入市。

成交方面,资料显示2015-2017年的三年内,北京市年签约10万+豪宅均超过百套。但2018年截至日前,北京网签的住宅价格超过10万元项目合计只有67套。预计全年也将在90套左右,跌幅超过七成。

从全国范围内来看,楼盘销售均价能突破10万元的目前以上海为主,北京项目销售单价在全国前32名内只有4家楼盘。

从当前楼市供应来看,10月以来,北京已经取得预售证的住宅项目多达14个,7374套住宅,其中限竞房达到了4439套,占比高达60.2%。而北京只是去年首批打破“限价红线”入市的北京金茂府和昆仑域曾有接近10万元销售单价的拿证记录。

供应稀缺的10万+豪宅能再度取证入市与北京今年调控任务进行得比较顺利有关。中原地产首席分析师张大伟分析,今年北京限竞房供应呈现井喷状态,整体房价上涨势头已被控制,当下可能预防房价下滑变得更为主要。高端

项目入市有利于平衡和稳定北京房价平均水平。

资料显示,截至日前北京已入市25个新盘,合计29期15.6万套限竞房项目,但网签只有2292套,签约比例只有14.7%,即使计算预订未网签的,合计比例也只有30%左右。签约均价在5万元/平方米左右。而且预计后续还将有1万-2万套限竞房将于四季度入市。

“贴地飞行”的价格

“期待政策放松无望或许是顶豪项目加快拿证入市的另一个原因。”一位楼市观察人士指出,实际上入市项目多数心理的预期定价都远高于目前取得的销售定价。然而,面对种种窘境,企业不得不在权衡之下,在定价上放弃与管理单位博弈。

对于企业自身而言,在整体市场下行、全年销售预期将难以实现的业绩、开发商资金链收紧等多重压力叠加下,放弃部分利润,丢车保帅也是不得已。

业内人士分析,售价10万+楼盘成功取证,也可能给北京另外一些计划近期入市的豪宅项目带来了契机,尤其是对统一板块或者周边区域项目可能更有参考意义。事实上,北京商报记者了解到,已经有多个豪宅项目正在酝酿以低于预期的价格取证入市。

此外,一些豪宅项目集中的区域内,高端项目入市的积极性可能更高。2015年前后,丰台区区域内,从白盆窑到夏家胡同,从西局到樊家村、槐房村,曾拍出多块“地王”地块。

资料显示,昆仑域当时的拿地楼面价接近4万元/平方米,中国玺拿地楼面价4.97万元/平方米;北京金茂府的拿地

总价为50.25亿元,住宅楼面价5.2万元/平方米。葛洲坝取得的樊家村“地王”楼面价更是高达7.5万元/平方米。根据拿地价格计算,若按照正常的豪宅开发销售周期和设计配置标准,当初这些项目售价均会冲击10万+。然而世事多变,北京楼市风云突变。北京楼市在2016年下半年开始不再出现高价项目,市场也逐渐形成了“预售价不超过8万元/平方米”的价格红线,导致一些高端项目陷入两年多的静默期。

不能忽视的是楼市整体环境的变化。

张大伟表示,楼市调控重压、信贷收紧,尤其是近期包括北京在内的多个城市开始收紧公积金贷款,再加全面限价,房地产市场已经没有了淡旺季之分,市场继续开始观望,能否逆转更多地看限价政策的严格与否。金九银十成色不足的情况下,四季度是房企的最后冲刺阶段,不少开发商都面临资金链紧张、全年销售业绩难达预期的困扰。在这样的背景下,顶豪项目们也开始放下身段,在定价上向现实妥协。

豪宅仍待考

北京商报记者了解到,当前还有为数不少的高端项目推盘意愿较为强烈,但苦于心理预期的价格与管理部门建议定价区间相差过大,而陷入纠结。

但也有消息显示,包括丰台板块的葛洲坝中国府、泰禾·西府大院、玺萌壹号院、中国玺,孙河板块的懋源·壹玺,海淀板块世茂西山龙胤等豪宅均在近期有推盘计划。部分项目还酝酿在年底前取证,为年底业绩做最后的冲刺。

业内人士分析,很多当年的顶豪项

目如今变成了现房,严格意义上对于开发商来说,当下卖11万元,远不如两年前前卖8万元。计算资金成本+项目现房+客户流失,这些豪宅可能会后悔失去的这两年。

但一位豪宅项目操盘手则表示,“此一时彼一时,利润率下滑不可避免,但豪宅价格低于市场预期入市某种程度上可以缩短项目的去化周期。以泰禾·西府大院为例,该项目在两年前首次亮相时,坊间传言售价会冲上15万+。如今以11万+的价格取证入市,对于等了两年多的客户而言可以说是“赚大了”。除去售价低于市场预期外,区域配套升级、自身产品和服务的完善,给客户带来后续升值空间的同时也给项目快速去化带来可能。

但顶级豪宅扎堆入市也带来另一个问题——对财富阶层客户的争夺。

“从市场角度上来看,当下整体市场放缓,特别是二手房市场处于低迷中,二手房业主不肯轻易低价出手。这对于大部分豪宅项目来说,无论是客户腾挪资金还是取得购买资格的难度很大。这让豪宅开发商寻找客户变得十分困难。甚至前期积累的客户因为迟迟无法拿证销售而流失的现象也十分常见。”一位专家如是分析。

豪宅客户还在流失。一位豪宅代理人士表示,随着当前经济社会环境的变化,一些顶级豪宅的传统买家也在流失。受“税收门”和“娱乐限薪令”出台影响,娱乐影视圈买家有减少的倾向;互联网金融行业、投行等受经济环境影响,业务规模下降,资金能力也有所削弱;此外,传统的豪宅买家人群、IT互联网产业高管人群数量也在开发商的购房名录上不断下滑。

合硕机构首席分析师郭毅分析,受价格因素影响,豪宅一般都有去化压力,但豪宅毕竟卖一套少一套,具有稀缺性优势。此外,高净值人群对价值判断有自己的逻辑,虽然当前受资金和资格影响,签约周期会偏长,但他们不会轻易被短周期的市场环境所左右,从实际认购情况看,今年总价3000万元以上的豪宅成交仍属正常。

另一个摆在众多豪宅面前的考题则是“减配”与否。近来已经有少数高端楼盘在交房后出现了因业主不满质量问题而引发维权的现象。专家提示,豪宅买家越发稀缺,豪宅项目以减配缩水来弥补利润不足,以企业与项目的品牌和口碑,显然是不明智的。

北京商报记者 董家声