

刚需盘认购火爆 合肥楼市惊现“日光盘”

随着信贷松动支持刚需、各地出台政策等促进楼市健康稳定发展,进入六月份以来,合肥楼市也呈现出回暖的迹象。6月22日合肥恒大中央广场开盘当日,很多客户早在七点左右的时候就过来排队签到,等待开盘选房。样板间、销售中心大堂、认购区等现场人气爆棚。近万对鞋套,两百多桶饮用水,三百多箱瓶装水,2万个纸杯以及超万份项目销售资料派送一空,销控表全面飘红,成为名副其实的“日光盘”。

■ 邹传科/文



合肥恒大中央广场开盘热销现场

政策支持刺激市场走向明朗

今年以来,房地产市场行情持续走低。据中国指数研究院数据显示,2014年一季度,全国30个主要城市中有28个城市成交面积同比下滑。

不仅“金三银四”成色不足,五月开局“寒流”更是延续楼市疲态,使全国楼市成交跌至“冰点”。连续几个月的楼市低迷行情,不仅让开发商动作频频——不少楼盘连锁性降价,也让多地政府坐立不安,在双向调控的大趋势下,楼市政策的微调应运而生——一时间,多个二三线城市限购松绑的传闻不绝于耳。

4月28日,南宁市房管局正式发文称,自2014年4月25日起,广西北部湾经济区内的北海、防城港、钦州、玉林、崇左市户籍居民家庭可参照南宁市户籍居民家庭政策在南宁市购房。就此,媒体戏称:南宁楼市打响了政府救市第一枪。

早在去年8月份,此轮限购放松传闻便已于温州拉开帷幕。今年,除南宁之外,安徽、杭州、无锡、天津等多个城市也已在寻找放松楼市调控的突破口。而无锡宣布从5月1日起,该市购房人户门槛从70平方米降至60平方米,意在刺激购房者消费;杭州萧山区则通过下调土地竞买金为开发商解压解围;安徽铜陵市政府也出台了相关意见,并在住房公积金贷款、契税补贴等方面拟定了一系列利好政策;郑州市房管局也透露,在国家政策允许的情况下,未来将可能根据市场形势,对购房政策适时进行调整。

在市场与政策的博弈中,楼市未来回暖走向日渐趋于明朗。

在一线城市中,上海、广州涨幅最明显。而CREIS中指最新数据显示,上上周(6月9日至15日)40个城市累计成交面积环比上涨13%,同比上涨7%,累计成交量回升。其中一线城市环比涨幅最大,达39%,北京环比增幅近1.7倍;二线城市同环比均有所上升。

楼市呈现整体回暖发展趋向

随着各地楼市政策调整趋于平稳,市场参与方信心也开始恢复,楼市呈现整体回暖。

上海易居研究院最新数据显示,5月份,一线城市新建商品住宅成交均价为23072元/平方米,环比上涨3.7%,同比上涨10.6%。可见,5月份市场成交价格并未出现明显下跌。

进入六月份以来,合肥楼市呈现出回暖的迹象。作为二线城市,合肥近几年的扩张步伐异常迅猛,城市化进程加快,进入城市

的人口也随之增多,而这部分人一旦进入城市必然会有居住需求,其中又以年轻人人居多,他们在购房上则多偏向于刚需户型,也因此,从大部分购房者角度考虑,刚需依然旺盛。6月21日、6月22日,安徽合肥恒大中央广场、河南平顶山恒大名都分别开盘。两盘单价均持平甚至略高于当地周边市场均价。两项目均刷新了楼市销售纪录,其中合肥恒大中央广场创造了全国楼市今年开盘销售纪录,平顶山恒大名都创造了今年三线城市开盘销售纪录。业界分析,恒大是中国布局最广的房企,对市场变化最敏锐,反映最客观,其销售情况最能体现中国楼市的整体趋势,两个楼盘的热销反映了二三线城市楼市已经回暖。

刚需发力业内看好楼市回暖

6月22日合肥恒大中央广场开盘当日现场气氛热烈,人气爆棚。据了解,有相当一部分购房者是刚需一族。楼市反弹回暖,当然离不开刚需一族的“发功”。

安居客数据显示,今年以来通过安居客APP和网站看房的人群数量目前正稳步增长。从搜索户型、总价、面积等参数看,这些看房者多为刚需人群。业内分析,可见买房需求并未减少,楼市潜在购买力依旧旺盛。广发证券5月研报指出,在供给端和政策良性预期的推动下,环比市场表现将会逐步改善。而标准普尔6月报告也认为,随着房地产行业政策和信贷政策的有所放松,大量的新推盘入市和自住型需求可能将在今年下半年推动销售量有所复苏。由于房企会因应市场调整营销策略,

以及有较大的可售货量为支撑,标普预计今年下半年中国楼市销量将增长10%。

恒大集团董事局主席许家印在3月份表示,只要全国GDP能完成增长7.5%的目标,一线房价肯定会有10%的上涨,二三线则有5%左右的上涨。许家印指,楼市形势并非如媒体报道的悲观,不能用个别市场来代表整体走势。长远来看,房地产的主战场是在二三线城市。

上海易居房地产研究院研究员严跃进对近期楼市成交情况作了分析,其表示,5月份市场成交量赶超4月,主要与推盘放量有关,另外和部分城市促销等策略的实施有一定关系,随着企业营销方式的更多样性,未来楼市交投量会继续保持。

恒大品质造就合肥“日光盘”

与去年同期相比,今年5月份恒大合约销售金额同比上涨28.3%,而前五个月恒大同比涨幅逆势上涨,同比涨幅增长近65%,是大型房企前五个月销售增长的最成功例子。那么,支撑恒大这些数据背后是什么?走访中,笔者听到最多的是恒大的品质。

6月22日的合肥恒大中央广场销控表全面飘红。在销售现场,70岁高龄的赵大爷告诉笔者,恒大这个小区在合肥中心区,买东西、去医院都比较方便,恒大又是大企业,质量有保证,我们很满意。“我买的是商铺,恒大中央广场刚打出广告,我就关注了,这个位置实在太好了,周边都是高端住宅,又连着地铁出口,客流量会非常大,商业人气一定很旺,而且是一期推的商铺,现在不买,以后再推二期就贵了。”合肥私营企业主李小姐这样说。

据了解,恒大所有的项目均以首次置业者和自住的普通老百姓的刚性需求为主。恒大一直秉承“配套先行”的开发理念,实行项目首期住宅与整体配套同期交付使用,100%项目配有多种功能豪华会所,80%项目配有运动中心、幼儿园、小学、大型商业街、恒大剧场等,使业主享受到完善、成熟的配套。此外,恒大所有项目均以全屋精装修交楼,恒大持续对产品的品质进行升级。明确的市场定位让恒大产品得到了市场的广泛认可,业绩屡创新高。2014年前5个月,恒大实现销售562.1亿元,完成年度目标的51.1%,目标完成率全国第一。



恒大集团执行董事 副总裁何妙玲接受央视采访



购房者接受央视采访



合肥恒大中央广场开盘热销现场

新闻延伸

恒大集团副总裁何妙玲接受采访实录

问:您如何看待当前房地产市场?

答:目前整个中国房地产市场调整后已平稳,特别从最近几周的情况来看,市场整体在回暖,市场参与方的信心也都在恢复。

当然,市场调整带来竞争,竞争加速了优胜劣汰,企业分化很明显。今年前5个月只有万科和恒大完成了年度目标的40%以上,我们前5个月销售了562亿,同比增加了64%,是唯一一个前5个月完成年度销售目标过半的企业。

问:那您怎么看这种回暖和企业分化现象?

答:市场在回暖但更加理性,企业分化、市场分化是必然的。今天的销售现场大家也看到了,这个项目是二线城市的项目,排队认购的客户远超推货量,预计将创造今年楼市开盘销售新纪录。这说明无论什么时候,满足刚需、高性价比的产品,都会得到市场的认可;产品品质好、园林绿化好、配套完善、精装修交楼,就会得到购房者的追捧。

项目概况:

合肥恒大中央广场:位于合肥市主城区中心,庐桥路东侧,明光路北侧,琅琊山路南侧,胜利路西侧。项目规划总占地面积约24.2万平方米,规划总建筑面积约137.2万平方米,将打造成合肥主城区中心旗舰综合体。