

低价成火拼利器

房地产行业的利润到底有多高?

岁末冲量,低价成了开发商最有力的市场武器。然而,即使是面对“八折”这样的购房优惠,一些购房者仍不买账。在他们看来,房地产始终是暴利行业,他们还在等待最低点的出现。事实是否真的如此,房地产行业的利润到底有多高?开发商声称“不能再低了”的背后,距离成本又有多远呢?

□本报记者 李京晶

楼盘火拼 “亲民路线”或是决战利器

楼市促销从来不是什么新鲜事儿,但今年却来得格外猛烈。各房企的战鼓从年中就开始陆续敲响,优惠也是一波接着一波。特价房、团购、首付分期……这些都成为房企的促销手段。

今年6月份,恒大名都首期开盘,给鹰城带来一波抢房热浪,制造市场爆点。探析背后原因,记者发现在大品牌、大盘规模前提下,“5”字头的均价对大多数刚需来说,着实具有难以抵挡的诱惑力。

价格,或许很多大牌们不屑多谈,却是购房者最为关注的。“我一个星期接到3个向我推荐房子的电话。”市民朱先生说。我市新华区一处楼盘的销售总监说,随着开发商尤其是品牌房企主动出击,优惠力度加大,购房者的置业意愿也被调动了起来。

据他分析,大牌房企的全国战略就是一盘棋,相比小开发商,这些大牌要求现金流动更快,他们对于市场的反应往往更加敏感,无论走量还是价格上,都会有更快速的动作。

目前,市区不少开发商打出特价或是大幅优惠的招牌,如“5”字头、“VIP登记额外8.5折优惠”、“零首付”、“低首付”等。不少业内人士认为,这对购房者来说,或是不错的机会。而对这些大鳄房企来说,在品牌实力和产品定位各有优势的情况下,价格或是最后决战的利器。

多重压力 以价换量搞促销

面对这场愈演愈烈的楼盘促销战,河南和创房地产营销策划有限公司的相关负责人表示,各房企受信贷、存货等压力影响,以价换量将成为未来一段时间内的市场常态。

他表示,首先是受到市场预期不乐观、购房者观望情绪浓、新增需求有限等方面的影响,大多数购房者预期房价会呈下跌态势。其次,银行的信贷政策成为房地产市场最关键的部分,住房贷款和开发贷款政策的收紧,无疑增加市场的观望情绪;尤其是开发贷款的收紧,开发商资金捉襟见肘,促使开发企业只能借助于以价换量的销售方式,争



资料图片

取更多的资金回笼。

而内部市场压力在于激烈的竞争和销售压力,在上半年市场萎靡的情况下,以价换量的销售范围扩大到整个市场,各楼盘争夺客户资源愈演愈烈。

此外,由于去年火爆的销售情况,各房企将今年的销售任务提高了。但现实是,多数房企到年中未能完成半年业绩,在企业年报业绩压力下,适度的价格调整成为大多数房企的必然选择。我市新华区一处项目的销售经理表示,该项目上半年仅仅完成了总任务量的三分之一,公司根据市场情况不得已将总任务下调。目前市场压力下,完成年度任务都成问题,因此“楼盘也不敢贸然涨价。”

房企算盘 减少成本,靠卖商铺赚钱

那么,到底房企口中的成本价都包括什么?购房者能不能全部相信呢?

据了解,在土地成本、建安成本

以及税费等无法降下来的情况下,为保证合理的利润空间,一般情况下,开发商除放慢推房节奏、减少营销成本外,还希望通过后期商铺来填补亏空。

无论是从五一、十一的房展还是平常节假日来看,今年大多数房企在营销支出上都有所下降,表现较为明显的则是在广告投放次数以及暖场活动上。我市一处楼盘的营销总监宋先生介绍,房企的营销费用与销售业绩挂钩,当市场行情不太乐观时,营销费用自然会有所减少。据了解,虽然营销费用支出比例仅占房企销售额的1%—2.5%,但该笔费用也会在一定程度上影响到房企的利润水平。

此外,一些房企则寄希望于通过销售商铺来填补住宅的亏空。因为在计算楼面地价时,是将项目的整体容积率计算在内的,由土地面积除以总建筑面积,而总建筑面积包含商业面积在内。例如一块居住用地算出的楼面价为1500元/平方米,不仅是指住宅产品,还包括商

铺。因此,如果项目商业体量够大,那么在商铺销量看好的前提下,住宅产品的亏空在商铺面前也就不值一提了。

揭秘房价构成

房地产行业的利润到底有多高?开发商声称“不能再低了”的背后,距离成本又有多远?

本报记者经过深入采访,为您揭示房价构成。

1. 土地成本

土地成本包括土地使用权取得费及土地开发费,主要体现在楼面价上。

2. 建安成本

指所有因建房而发生的建筑安装工程费,包括建材费、机器使用费、水电路安装成本等。

3. 前期费用

主要包括勘察设计及前期工程费和住宅小区基础设施费两大项。前者包括勘察费、设计费、项目可行性和审图费等。后者包括供电供水工程费、人防建设费、消防建设费、监理费等。

4. 运营成本

这项费用主要包括开发商的管理费用、人头费用、营销费用等。一般情况下,品牌房企例如万达、恒大、彰泰等运营成本支出比较大。其中营销费用一般占销售额的1%—2.5%。

5. 财务成本

一般由开发商的税费及各种融资成本构成,如各类营业税、土地增值税、营业增值税等,部分企业的财务成本能控制在13%—15%。

6. 利润空间

据兰德咨询在一份覆盖202家上市房企的统计数据中显示,目前53%的企业净利润已触及10%红线。预计明年房地产业将成为中利行业。有业内人士表示,在未来几年内,行业平均利润率每年将降低1—2个百分点。

1000元即有机会参与抽取一套六折房

常绿20年感恩季巨惠活动

想入住常绿·林溪谷的市民们注意啦!10万元全款抢六折特价房的时间不多了!最后一周交1000元即有机会参与六折房的抽取机会就要结束了!想要购买的要抓紧了!目前特价房活动仅剩最后一周,11月30日将抽取幸运六折房,现场还可抽大奖,IPAD mini、海尔全自动洗衣机、名牌床品四件套等礼品疯狂送!无论是否抽中大奖,1000元都会退还,这么好的机会,您还在等什么?常绿集团根植鹰城20载,常绿

集团以建筑起家,常绿·林溪谷集合之前所有项目优势,真情巨献鹰城。

常绿·林溪谷充分考虑到鹰城老百姓的居住需求,38-122平方米的房源跨度大,一房到四房户型应有尽有,无论是三世同堂共享天伦,甜蜜夫妻静谧空间,抑或小户型低首付,林溪谷满足所有需求。同等区位楼盘价格优势明显,投资空间巨大,让老百姓买得起、住得起、住得好。

常绿·林溪谷自开发伊始,就本着筑居品质奉献样板的精神,从规

划到户型,从景观营造到建筑用材,都力求以极致满足常绿不与俗同的业主。从现代人的生活要求出发,将更多的空间留给景观、绿化,建造更加和谐的社区生活氛围,以高层、低密度、低容积的建筑标准,成就真正的宜居生活真谛。

常绿20载,1000元即有机会参与抽取一套六折房巨惠鹰城活动,目前仅剩最后一周时间,11月30日将抽取幸运特价房,你还等什么?★ (大勇)



资料图片