

政策回暖,房企加紧开发推量



尽管从去年至今,楼市大环境瞬息万变,但开发商的开发步伐也在不断地调整着,“快速拿地、抓紧出货”。经过不断磨砺,平顶山楼市的整体节奏进入了加速度时代。而这种“快”,直接体现在产品预约周期缩短、开盘次数增多上。“周周有活动、月月有开盘”似乎已经成为楼市的日常现象,开发商的推货上新早已从找节点迁徙至遵循销售周期。

在激烈的楼市竞争中,开发商要想存活下来,稳定的现金流才是其制胜的法宝,“小步快跑”的销售模式能加速资金的回笼。尤其是对于一些体量不大、货量不多的中小项目而言。

而另一方面,政策的导向也是一个关键助力器。从去年开始,国家明显加强了房地产政策的调控,利好政策加强了购房者的入市意愿,带动房地产整体回暖。开发商们更是改变策略,开始以走量的方式,抓时机,抢占客源。在需求旺盛的市场大环境下,“快节奏”更能增加产品供给,迎合市场需求。早两年前开发商还抱着捂地的考虑,现在则是抱着能早开则早开的心态。否则一旦市场不好,可能就会错过好的开发时机。

竞争加剧,楼盘抢占市场先机

在各地的开发商中,有很多这样的情况,同年拿地、开放售楼部、认筹、开盘,而

后基本保持每月1—2次推货的节奏……这就是房地产界的速度,无论是房地产界巨头,还是本地房企,大步流星地开发、销售节奏,是房企抢时机、抢客源的一贯节奏。

事实上,在万达、恒大等房企刺激下,本土房企也开始“跑”起来,在施工、营销方面愈发主动。

然而,一些项目还在“沉睡”。笔者走访时发现,市区现有几处楼盘“暂停”开发或推货动作比较迟缓。这样的现象,在一些大中城市是难以想象的。

事实上,在激烈的竞争中唯有抢占市场先机,才是制胜关键。一些外来的开发商,他们往往拥有一套完善的“一条龙”体系,从前期的规划到产品的设计,再到建设、销售,往往只需要不断地在各个城市的同类产品中“复制”即可。

而一些本地开发商,为了提升速度与竞争,往往会从前期工作开始就做好准备。如在土地考察阶段,就做好意向地块的规划、设计工作,一旦土地入手,开发速度就会非常快,产生的时间效益会远超投入的相关成本。而为了抢先开盘,样板间、示范区等一类宣传利器马上就会登场,帮助开发商做好前期蓄客工作。

开发节奏拖沓的几种类型

楼市一片红火,为什么有些项目并不

着急开盘。笔者就此展开调查得知,它们沉寂的原因大致有几类:

审批不顺利。通过相关规划部门规划审批,是楼盘入市的一个先决条件。部分项目原本预期规划未得到审批,需要更改规划,属于规划不顺利一类。规划频频调整,使得项目营销节奏被打乱,才迟迟面市。

资金断链。6月20日,笔者来到某售楼部,现场只有两名工作人员。坐在接待台的一名女士表示:“我是来看着的。这里没有置业顾问,房子还不卖”。该项目一名内部人士透露,楼盘之所以变数多出,是因为资金问题。“这个楼盘有两个老板,各占了一部分股权。但在开发的时候两个人意见不统一,所以楼盘也迟迟没有对外出售。”“当时就听说股东之一的资金链断了,楼盘没法继续开发。现在传对外出售,是另外一个股东想把自己那部分处理掉。”当天,笔者还查看了项目施工情况,发现工地上空无一人。

拆迁延拖。这类项目在开发初期会遇到各种各样的头疼问题,如拆迁、赔偿。

市场定位不准确。为什么不开盘?某项目执行总经理告诉笔者,他们是在考虑做精装还是毛坯。“现在我们在新城区已有一定体量的初级商业,再加上日后区域性的商业体量,或形成未来区域商业中心。基于以上原因,我们考虑最新推出的住宅产品是否要精装,以提高产品档次,让购房者拎包入住?”

快速开发方保证资金回笼

既然谈到了房地产的运作,资金问题自然是不可避免的。而土地成本的愈涨愈烈,无疑是助推“短平快”模式盛行的“罪魁祸首”。随着城市可开发的土地资源日益减少,一些地段好、升值潜力高的地块还未挂牌往往就已经吸引众多大鳄的目光。全国各地都不停地涌现高价“地王”,平顶山形势虽暂不至于此,但众多大鳄争地、土地高溢价率出让的情况也有。

土地放一天,花的就是一天白花花的银子。现土地成本越来越高,且土地闲置阶段所需的管理等相关费用就已不是小数。只有快速进行土地开发,才能保证资金的回笼及企业的盈利。

就目前而言,一般开发商的投资成本往往由自投及金融机构贷款构成。而一些从银行拿不到贷款的小公司,其融资成本也许因涉及民间借贷而更高。那么早日开发、早日卖房、早日还款,成本自然会大幅减少。如果一个项目半年左右就可以销售,那时说不定开发商连土地款都还没有全部支付完,而工程款这些都是可以后期付款的。那么实际上,开发商花在一个项目上的投入就非常少。

(张秀秀)

买房或看房,五点须考量

买一套称心如意的房子是每个购房者的梦想,然而市面上的楼盘形形色色,开发商更是数不胜数,如何选择是个大问题。表面的光鲜华丽,高端大气你可以看得到,但对于隐藏在钢筋混凝土下的材料,你又知道多少,它的质量如何呢?据有关媒体调查显示,房屋开裂、漏水、露筋、空洞、精装标准不符、层高面积缩水、薄楼板以及环保测评不过关是当前房屋质量存在的几大主要问题。

目前平顶山楼盘销售量最多的便是期房,但对于期房的质量验证,由于建筑工程没完成,无实际住房可验,因此显得非常难以下手。这个时候,一般只能通过现有的事物旁敲侧击去考量,如以下几方面:

看楼盘的施工方是谁

即使是同一地段的楼盘,由于开发商不同,楼盘品质也会存在质量上的差异,因此,购房者在看房时也要对开发商的背景实力进行了解。如果开发商以往开发过楼盘,可以实地考察或通过口碑来判断;如果没有,则要通过开发商的品牌或背景实力来辨别。

对于房子出现的问题,每个人的处理方式都不同,有些人自认倒霉,有些人选择维权,其实从根源上解决问题,才是最

重要的。在选购楼房前仔细查看开发商、建筑公司的资料,去现场查看楼盘的基本设施是否完整。

一般情况下,在未进入工地现场前,购房者即可在楼盘工地现场围挡处大致了解施工情况。围挡按标准设置悬挂有施工单位名称简介,购房者们可通过施工单位,了解其施工工艺等内容。

资质直接影响到房屋的质量问题,当你知道施工单位的名字之后就要去网上搜索关键词,可以去业主论坛、房产专业网站去查查施工单位的口碑,尽可能多地查查关于施工单位的好坏信息。

看证件是否齐全

购房者在购房时应要求房地产开发商和销售商提供齐全的“五证”“二书”,这是法律对销售方的基本要求。“五证”是指《国有土地使用证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建设工程施工许可证》(建设工程开工证)、《商品房销售(预售)许可证》。这些证件可以表明所购房屋属合法交易范畴,预售范围为本项目可销售楼盘,施工队伍的合法性等。“二书”是指《住宅质量保证书》和《住宅使用说明书》。“二书”可以作为商品房买卖合同补充约定,并且是房地产开发企业在商品房交付使用时,向购房人提供的对

商品住宅承担质量责任的法律文件和保证文件。如平顶山现有的全国知名地产品牌恒大、常绿、华诚等,对期房质量也会有一定程度的保障。而对于一些后起之秀还未形成品牌影响的楼盘,则要了解开发商的资金实力和公司队伍组成的资质,这也是确保楼盘开发顺利和质量安全的前提。

看样板间

样板间展示,是现在不少楼盘营销的一个手段,但却也是购房者判断期房质量的一个重要依据。目前市场上的样板间,主要是装修得高大上的成品样板间。

当然,要想了解最实际的房屋建筑质量,最好是参观清水样板间,即交房时的毛坯房,能够真实地了解到地面是否平整、墙体厚度是否合格、防水工程是否到位等。

通过楼盘的外立面,看是否有裂痕,如果有,则要了解出现裂痕的原因,是否影响到房屋质量。其次,看所购买的房屋的内部细节,地面、天花板、墙体、防水、门窗等各方面质量是否合格。

看售楼部

现在网络非常发达,各种信息查起来

都非常方便。在实地看房之前,先在网看看你预备购房的区域有哪些楼盘。在网上了解好相关的楼盘信息,进行一下对比。另外,可以到业主论坛看看网友们对该楼盘的评价,论坛上的帖子还是比较中肯的。

购买期房,一般只能通过沙盘和楼书来观察楼盘,但其实还能通过该项目售楼部来判断楼盘的质量。通常,楼盘销售都会先建好自己的售楼部,看房时可观察售楼部的质量和装修,其展现出来的品质在一定程度上反映着楼盘的品质。一个装修得高大上且有一定颜值的售楼部,也可以引来路人的驻足欣赏。

看小区整体环境

小区配套的建筑质量如何,直接关系到今后的生活质量。现在的楼盘都讲究高品质,所以小区里的配套也日益增多,如园林的假山流水、休闲座椅、健身设施等,可以观察这些配套的质量,如果质量不过关,以后入住不仅难以享受,还要多费钱去修补,给生活造成不必要的麻烦。

另外,园林景观做得好不好,其中一个直观标准,就是乔木种得多不多,毕竟草坪的价格比乔木低。当然,乔木不多,这个在工地现场可能很难看出结果。

(秀抄)