

合理布局二三线城市 敏锐应对调控新政

恒大五月吸金40亿 再掀销售热潮



购房参谋

今年下半年 如何选房?

不知不觉日历翻到了6月,在楼市调控政策出台后的一个月里,市场观望气氛渐浓。如何在楼市调控期买到称心如意的房子?什么样的房子有所保值?这是消费者关心的问题。为此,特转载一篇文章,以期对打算在下半年购房的读者提供参考。

——编者

招式一

稀缺资源物业可逢低介入

稀缺资源通常指的是中心区的旺地、山水资源、绝版创新户型等,具备稀缺资源的物业中长期升值空间非常大,无论是居住或投资,很容易受到市场的追捧。在调整期内,稀缺资源的物业调整空间是比较小的,每一次回调就是入市良机。

目前部分稀缺资源物业由于短期供求状况、开发商心态、项目资金流或开发计划等因素影响,房价定位比较保守和谨慎,价值存在低估,或者价格经过充分调整已经企稳,这些物业仍可逢低介入,随着市场的走稳回升、经济的持续复苏,这些物业升值的可能性很大。

招式二

挖掘潜在规划利好物业

目前东莞的城市化水平仍然比较低,城市化进程在持续加快。特别是中心区,有了前期的基础,后续开发进程更处于加快阶段,接下来城区各区域的发展均会有各种城市规划出台。当这些规划落实,周边楼盘很快受益,自住和投资需求也会受到带动,周边房价也会水涨船高。如城区的重点发展区域南城,近期出台的总部经济大厦群的规划,区域内和周边楼盘未来房价或将平稳进入加快上涨通道。

招式三

花时间在市场上淘尾货

市场机会总是留给有心人。任何市场都不乏投资机会,关键是用心,付出比别人更多的精力和时间,得到的市场信息就会更多,当中总能发掘出一些比较好的投资机会。这个时候有个投资方向就是淘尾货,即一个楼盘经过热销期后,当销售率超过90%后,就意味着这个楼盘剩下的尾货要处理了。由于尾货是没做什么宣传推广的,因此市场信息比较难获取,只能靠自己踩盘或者通过社会关系获取,这个时候往往能在这些尾货当中淘到一些价格比较低、户型、朝向还不错的房子,还有些是带装修的样板房出售,家私、家电齐全,价格也比较合理,即买即可租住,投资回报快。

招式四

可大胆介入城区别墅物业

目前城区别墅项目甚至是中心区附近的城中别墅,价格比较合理;如果眼光放长远些,这些稀缺物业在8年~10年后,待城区发展更加成熟时,可想而知升值空间会有多大。目前由于东莞经济遭遇全球金融危机导致出口大幅下滑,而当全球经济复苏后,东莞经济转型也初具成效,这些城区别墅物业的投资需求会非常旺盛,届时有可能出现“有市无价”的局面,持有者惜售心态普遍很重。

招式五

中心区大盘二手房中小户型可逢低介入

一直以来,一手房市场短期内出现供应上产品结构失衡,导致这部分项目房价结构性上涨,一些购房需求由于在一手房市场无法满足,被分流到二手房市场,不过记者从二手房中介方面了解到,业主已经开始降价出货,尤其是城中心区的楼盘,二手房价格也开始松动,刚性需求者可多关注放盘信息,或可淘到适合自住的中心地段配套完善的大盘。(据新华网)

恒大8日在香港公布了今年5月份的销售简报,截至2010年5月31日,集团5月实现合约销售额40.5亿元(人民币,下同),创下2010年度截至5月的单月最高纪录;合约销售面积64万平方米,合约销售均价每平方米6326元。集团5月合约销售额较2009年同期增长328.6%,销售面积同比增长240.3%,销售均价同比增长26%。另外,恒大自上市后一直保持充足现金流,截至5月底账面现金余额达到199.9亿元港币。

对于业绩的大幅增长,业内分析人士认为,恒大进入的城市主要集中在房价涨幅较低的二三线城市,这些城市的楼市受新政调控的影响较小,刚性需求强烈,同时恒大也规避了与其他房地产商争锋一线城市、推高房价的风险。



火爆的购房现场。

敏锐应对调控新政 5月吸金超40亿元

8日,恒大在香港发布了5月份业绩数据,数据显示,2010年5月集团实现合约销售额40.5亿元(人民币,下同),创下2010年度截至5月的单月最高纪录;合约销售面积64万平方米,合约销售均价每平方米6326元。集团5月合约销售额较2009年同期增长328.6%,销售面积同比增长240.3%,销售均价同比增长26%。

在严厉的宏观调控环境下,集团2010年5月较4月合约销售额环比增长8.3%,销售

面积环比增长10.7%,销售均价环比下降2.2%。由于5月集团新开盘南昌恒大绿洲别墅产品,加上八五折促销后广州恒大绿洲等高价盘销量上升,令销售均价跌幅较小。若剔除上述高价项目影响,5月销售均价相比4月下降6%左右。

其中合肥恒大城和南昌恒大绿洲项目最具代表性。恒大地产相关人士透露,合肥恒大城项目于5月16日正式开盘,当日实现合同销售额约2.37亿元,销售415套;南昌恒大绿

洲于5月23日开盘,当日实现合同销售额约2.48亿元,销售151套。

在目前房地产调控、新政纷纷出台的背景下,恒大自5月6日开始的八五折促销,令公司在保持合理的利润水平的前提下,以相对合理的价格获得销售额的大幅攀升。针对恒大地产这一策略,有地产专家认为:“目前多数开发商还在等待观望,恒大地产的策略调整是非常敏锐的,而八五折是一个非常非常大的促销力度。”

合理布局二三线城市 预期被广泛看好

有关资料显示,二三线城市成为各房地产企业的销售业绩主力,排名靠前的房企二三线城市的销售权重比以往更大,从而形成了得二三线城市者得天下的局面。市场专家认为,如恒大这样主要布局全国二三线城市的开发商,将会在实力上有进一步的增强,并提升应对市场变化的能力。

恒大是中国最早拓展二三线城市的房

企,经过多年的深耕,目前恒大在广州、上海、天津等全国27个主要城市拥有恒大华府、恒大绿洲、恒大金碧天下等系列项目70多个,这其中绝大多数都是位于目前潜力无限的二三线城市。

在本次恒大所公布的简报中,5月对恒大销售贡献颇多的区域主要集中在二三线城市,合约销售额占比较高的地区包括:重庆、

成都、合肥、广东、沈阳、太原、南昌等,另外,由于5月八五折促销及其他有利因素,天津、包头、合肥、西安、沈阳、太原等城市的合约销售额相比4月有较大升幅,其中升幅较大的区域:天津上升308%、包头上升182.5%、合肥上升126.4%、西安上升104.4%、沈阳上升50%、太原上升43%、广东上升35.9%、武汉上升18.1%。

现金为王趋势抬头 恒大将加速市场整合

随着市场的变化,曾经“土地为王”的策略正逐步向“现金为王”转移。如何加快资金周转以应对行业调整,成为开发商所面临的考验。此时,降价促销就成为加快周转的方式之一。

经验表明,在成交量持续低迷后,房价会出现明显调整。“在目前的政策环境下,土地价格正随房价有所降温,而对于资金量充足的开发商来说,却是整合土地资源的大好时机。”地产专家均有此看法。

恒大一贯坚持稳健经营策略,尤其是上市后一直保持充足现金流,而5月的“八五折大优惠”更是让恒大抓住机遇融资,截至2010年5月31日,集团现金余额达港币199.9亿元。

专家认为,土地价格的合理回归,像恒大这样规模大、资金实力雄厚的企业,会通过兼并等手段并购一些资金实力较弱的企业,从而实现自身的领域扩张,毕竟资金充足的企业在新的城市中拿地,将比以前更加

容易,而且其贡献率也更高。(弘伟)

点评:

在此次严厉的地产调控下以万科、合生为首的开发商开始“开源”求变,以转战二三线城市或商业物业来应对楼市新政,逐渐形成了得二三线城市者得天下的局面。恒大是中国最早拓展二三线城市的房企,经过多年的深耕,已经根深蒂固,显然,恒大在二三线城市与其他开发商的竞争中已经领先了一大步。



律师问答

开发商延期交房 诉讼有效期两年

咨询者问:5年前我买了一套商品房,当时合同约定:开发商于2000年2月20日交房,并答应办好大产权证。但是直到2003年5月大产权证才办出来。我想要开发商赔偿违约金和逾期利息,但担心诉讼时效是否过了?

律师答:诉讼时效是指权利受法律保护期限,若超过诉讼时效,当事人就丧失法律上的胜诉权。我国法律规定,从当事人知道或应当知道自己的权利受侵害之日算起,诉讼

时效为两年。

你的诉讼时效应从2000年2月起计算至2002年2月,而不是拿到产权证后才算起。超过上述期限,你就丧失了胜诉权。但如果你在2002年2月之前就向开发商主张上述权利,则诉讼时效就从你主张的日期起重新计算两年。当然,要有相应的证据来证明你的主张,如挂号信等书面证据,打电话口头说说一般是不行的。