

房价调控之下,谁还在坚持匠心



本报记者 江嘉宜

本周一,国家统计局发布了5月份70个大中城市住宅销售价格统计数据,杭州新建商品住宅价格环比指数下降0.3%,二手住宅价格则环比上涨了0.8%。

今年以来,杭州二手房价格在不断补涨,新房的价格却较为平稳,这归因于一系列的房地产调控,开发商不能随意涨价。但同时也带来另一个问题:企业是逐利的,当房子不愁卖,价格却受限时,开发商利润空间缩窄,他们会不会为了完成利润指标,不惜通过降低品质来节省成本呢?

此时,是坚持匠心精神,坚持品质,还是偷偷减配,成为摆在开发商面前的一道选择题。



金色黎明实景图

热盘被限价 有开发商考虑减配

“看情形直到房子卖完,也没办法大幅调高价格了,拖着不卖也不可能,集团要求回款率。”杭州一热门楼盘的负责人告诉钱报记者。

他还透露,这个项目是好几家房企合作的,大家都有利润要求,所以为了利润,工程用材上、精装修、园林景观的减配在所难免,所谓的豪宅配置,到最后顶多也就中端水平。“买房的人其实也不亏,毕竟他买到的价格就低于市场价,就算交房的时候品质没有宣传时那么好,但起码赚到了。”

开发商“减配”的现象,过去在楼市下行期时有发生。尤其是2013年左右在土地市场高价拿地的开发商,经历了2014年杭州楼市的低谷,有的直接贴着成本价销售,有的甚至是亏本卖,多卖出一套房子意味着亏本越多。

为了能够实现项目保本或盈利,开发商只能在各个环节缩减开支。举个简单的例子,买房的时候告诉你干挂石材,到了交付的时候却变成真石漆,甚至涂料。据业内人士透露,从干挂石材到涂料,成本至少降了一半,甚至还不止。

2014年卖的房子大多在去年交付,因开发商减配、质量不佳导致购房者维权的现象不胜枚举,诸如入户大厅与宣传图不符;实际户型与户型图差异明显;精装修墙体漏水、发霉;刚交付外墙就大量脱落,空鼓严重……

不过,减配也并非所有开发商遇到市场风险时的共同选择。不管市场起伏,始终坚持匠心,将产品做好;还是以利润为上,宁可坑购房者也不让自己因市场判断失误而利益受损,不同的房企会做出不同的选择。

譬如本土房企滨江集团,在曙光之城、金色黎明入市之初,也正处于市场低谷,曙光之城更是亏本销售。但即便是亏本卖房,滨江也没有减品质。钱报记者了解到,曙光

之城精装修的成本,堪比豪宅城市之星的标准;金色黎明一期业主潘先生,自身就从事建筑行业,在交付验房时还是忍不住感叹房子质量好。

对于品质,对于匠心的坚持,令滨江旗下项目的每一次交付,都成为企业的活广告。

在一心买房追涨时 购房者容易忽视品质

对于普通购房者而言,品质和匠心,在其买房的决定中又占多大比重?

今年,在一个畸形的市场中,购房者似乎更多只关心能不能买到房。在房价上涨、新房又限价的背景下,购房者的投资和投机心理作祟,涌入那些热门楼盘,抢房不但要拼关系,还得拼谁的关系硬,拼谁钱多,拼谁能够全款付清。只要能抢到房子,其他似乎都无所谓。

以至于流传出这样的说法:品质算什么,价格到位了,什么都是浮云。

2010年前后杭州楼市那一轮涨幅与当下行情有些类似。楼市环境好,购房者忽略了产品的品质,而将注意点转移到未来房价还会不会涨,现在不买以后是不是更加买不起了。但房地产市场有其周期性,一旦市场回归理性,购房者的关注点就会发生转移。自2012年楼市去投资化后,以自住为主的购房者的关注焦点,从房价是否上涨转为了楼盘本身品质,比如设计是否合理,精装修是否到位、是否存在质量隐患等细节问题。

有过上一轮买房经验的购房者,再买房时就会吸取教训,会更愿意购买地段好、开发商口碑佳的楼盘,即便价格高于同区域内其他楼盘,购房者也愿意为“匠心”买单,说白了就是花钱买未来的放心,毕竟品质好的楼盘进入二手房市场更易卖出高价。

房子是用来住的,不是用来炒的,当市场回归理性后,居住者的关注重心将重回品质和匠心。

仍有不少房企 始终自觉地坚守匠心

当“卖方市场”与限价相遇,开发商不唯利是图,坚持匠心精神,打造优质产品,就显得十分可贵。这样的房企和项目,在杭州也有不少。

刚入市不久的东方名府项目,样板房对外开放没两天,滨江集团掌门人戚金兴在视察时发现其中一套样板房的不足之处,愣是要工程部敲掉重新做,原本蓄客期就短,这么一来又浪费了好几天时间。而砸掉样板间重做,在滨江集团并非首次。

除了品质,匠心还体现在其他许多地方。万科与融信合作的西雅图项目,在设计上费了许多的心思,譬如在安全基础上优化消防通道设计,最大限度增加小区绿化面积;又譬如新风除霾系统安装在阳台顶部,进风口远离厨房、厕所,让室内的空气能够保持清新。

万科不只是万科,当有些开发商还停留于盖房卖房的传统开发模式时,万科却涉足教育、养老、长租公寓等领域。万科还在积极进行产品的升级换代,西雅图配备了阿里智能家居系统,涵盖家庭安防、家庭环境调节、家庭能源管理三大系统,还安装了遮阳卷帘、厨房凉霸等实用的高科技设备。

龙湖在产品设计上也独具匠心,如龙湖天璞规划了5幢花园洋房,按奥体如今的热度,房子根本不愁卖,但龙湖的设计过程却是以别墅的姿态打造洋房,不惜投下更多成本。

位于城东新城的三花国际,其母公司主打空调制冷设备及部件,匠心精神在实业与房地产领域共通,他们同时还作为金色黎明、凯旋门的幕后股东,经过多年的学习,其在杭首个独立营造的房地产项目就取得了热销。

“为了利润不惜减配,收益只是一时的,损害的是整个品牌,只有坚持匠心,用心打磨产品,不管处于怎样的市场调控周期,都能在激烈竞争中立足,才能走得长远。”一位开发商代表说。



查房价
查学区
要爆料
扫二维码