

购房门槛降低，千万豪宅成交大幅加速

记者 田小园

2月末,位于七堡板块的地铁绿城·杨柳郡开盘形势一片大好,388套房源在4个小时内全部售罄,不禁让人感叹政府接连采取降低贷款利率的方式以提振市场信心的方式,成功令刚性需求迎来集中爆发。

其实,现在的杭州早已不是刚性需求“一头热”的市场了。改善型领域同样活跃度很高,就连单套总价超过1000万元的豪宅领域,也迎来了许久未见的“暖春”,成交量大幅加速,甚至个别房源还出现抢购局面。



有楼盘过去一周的销售总额直逼去年三个月的总量

位于一桥板块的德圣·银杏汇自2008年拿地开始,无论是施工进度还是销售节点,给人的感觉都是不疾不徐的。但农历新年刚过,这个项目就像开了外挂似的业绩一路飙升,几千万的大单一天都能签上好几套。营销负责人钱峰告诉记者,近一周左右,每天售楼处能接待超过20组来访客户,日下单量平均达到两到三套,客户从首次来访到下单的洽谈次数是三次以内,且不乏一

次性付款的实力买家。“一周时间银杏汇的销售总额就突破了1.5个亿,这和2015年11月项目首度开盘后三个月成交2个亿相比,增幅惊人。”

“最近下单的业主中,有很大一部分是年前就在观望的意向客户。春节期间接踵而至的利好政策给予他们明确的导向性作用,所以才会在短时间内顺利下单。”钱峰回忆,有位一次性付款2000万元购买410平方

米户型的客户,是第一次到访售楼处就下单的。“可见购房者对楼市抱有极大的信心。”

据钱峰透露,在售房源的可售套数已经不多,他们计划于近期推出新的组团。“正在酝酿涨价。”至于涨价幅度,她表示会控制在10%以内。“尽管客户需求量激增,但他们依旧抱有绝对理性的心态,自住为主,兼保值投资。所以我们也不会市场刚刚有起色的阶段盲目提价。双方理性方能维护市场健康。”

首付门槛下调,杭州顶级豪宅日均销售破亿

一说到杭州的顶级豪宅,武林壹号绝无争议。根据透明售房网数据统计,2014年,武林壹号以33.42亿拿下全城销售金额冠军;2015年,武林壹号再创佳绩,以50.41亿元蝉联年度冠军,同时,也创造了千万级豪

宅新纪录。

在如此火爆的楼市中,无论是购房者还是房地产市场,对“浙江第一豪宅”的关注度只增不减。根据开发商方面透露,过去三天时间,销售金额已破三亿,日均可达一个亿。

“豪宅市场能在短时间内出现爆发性增长,和二套房首付比例下调至30%有直接关联。”项目负责人表示,原本总价为2000元/套的房源,首付款至少需要1000万元,而调整后只需要首付600万元就可以达到购房条

件。“诸如此类直接降低入市门槛的利好政策,瞬间为高净值客户创造了更为宽松的购房环境。”

据了解,武林壹号将在本月推出2016“旗舰新品”,位于2号楼与10号楼当中,面积分别为236、257、410平方米的武林大宅。“不推新房源不行了,在售房源已经供不应求,最近常常是A置业顾问的客户正在犹豫不决,这套房源就被B置业顾问的客户给抢单了。”

四五个客户抢一套别墅,客户多为IT或金融领域新贵

今年4月初,绿城·江南里将启动二期认筹。据开发商方面透露,目前的蓄客情况已经远远突破推房数量,差不多四五组客户同时锁定一套房源。

需要抢购才能买房的态势仿佛已经距离这个市场非常久远,令人意外的是,现在这些客户所抢购的并不是低总价高性价比的投资类产品,而是单套总价在2000万万-1亿元之间的别墅类产品。

“这个项目之所以能引发高端客户的购买欲,一是源于其本身的稀缺性,整个楼盘只有76套房源,且户型、花园各不相同,可以说每一套都是孤品。其次则是开发商的品

牌效应。”

开发商负责人表示,从一期蓄客阶段开始,客户就是紧紧盯着他们的营销节点的,“提前排队、摇号销售,这些刚需项目会出现的销售模式都在江南里首次开盘时出现。”据悉,2015年11月中旬一期开盘时共推了46套别墅,3天内网签数已经达到6.18亿元,并创造了杭州史上首个单价超10万的月销冠。

即将认筹的二期仅有30套房源,供不应求也是必然状态。据了解,现有的意向客户中,年龄在30-40岁的新贵人群占比很高,主要从事的是IT及金融行业。

买房速度大大加快,犹豫心态减少

除了卖得好,现在的豪宅成交有啥特点?

据各售楼处的负责人透露,客户下单的速度明显加快了,只看不买的大大减少了。

之江一号销售处的一位负责人表示,因为总价高的缘故,所以售楼处每天不可能像刚需楼盘那样每天爆满,但后来来看房的客户确实明显增多,有的时候中午都不得空,销售人员从早忙到晚,而且和以往客户只是来“灵市面”不同,现在的客户往往很果断,看过几次就会下单。

“有一位客户,才第一次过来我们这里看房子,看了以后什么也没说就走了。回去以后告诉销售员就在两个楼盘里犹豫,给他一点考虑时间。”这位负责人透露,第二天一早,这位客户就打来了电话说决定在他们这里下单,最终买了一套300平方米的大宅,而且连折扣钱都没还。“他只来看过1次房。”

而且这样的“土豪”客户还不少,据该楼盘统计,最近成交的客户当中,有近40%都是看房两次以内就正式下单的。

“现在的客户基本上都是这样,看看就下单了,因为目标很明确,本来就是打算要买将

来自住的,不像以前,看了又看,想了又想,一套房子可能要跟好几个月才能定下来。”

除了下单快、销售周期明显缩短,老客户带新客户的现象也开始增多。某楼盘销售员透露,他们有个客户第一天自己买了套房子,第二天又带了个朋友来看房,也想买了,过了两天来订房子,结果发现选中的房源被另外一个销售员的客户订掉了。

对于购房者而言,新政直接下调首付以及契税额度,确实令大户型受益匪浅。

新旧政策一对比就会发现,在大户型交易的契税缴纳方面,140平方米以上的首套房契税由3%下降至1.5%,从表面上看下调幅度并没有90平方米以下的户型那么大,但是从总额来说就大不一样了。

例如把首套房名额用于购买一套300平方米、总价1000万元的公寓;政策调整前契税要30万元,现在契税只需要15万元。一套住房仅仅一项税收就省掉了15万元,这当然不是一笔小钱。如果是二套房,那首付款上将会体现出巨大的差异。

按照业内人士的判断,目前的确是大型和高端项目的春天。

千万豪宅的购买人群加速年轻化

记者在采访过程中了解到,现在千万级豪宅的购买人群年龄普遍呈年轻化,从事的行业也相对集中于互联网为代表的新兴产业。其次,曾经占到豪宅购买主力客群的政商群体逐渐消失。再者,温州、台州、金华等地投资客比想象中少得多,似乎已经淡出杭州豪宅炒房市场。

就拿西溪湿地腹地的大华·西溪风情来说,开发商表示他们近几年接待的很多买家都是年轻新贵。比如互联网领域的“马云们”,以及一些年轻的创业型人才。自从阿里巴巴搬到未来科技城,他们的千万级排屋有相当一部分是由这家公司旗下的中高层人员消化的,“一些位置好、环境好的房源,还不够他们‘瓜分’。”而且,据称这类买家的年龄层一年比一年下降。

随着近年来以移动互联网为代表的新兴产业大发展,中小板、创业板,以及以移动互联网为代表的企业并购等市场造富过程中,一批财富新贵出现,这些财富新贵年龄结构更为年轻,70后、80后已经成为豪宅市场的主力军。相较于传统的富裕人群,这部分人群生活方式更国际化,因此对住宅品质的追求更趋内在化。硬件设施之外,生活品质更佳的豪宅将赢得更大市场份额。

根据一份公开的买家数据统计,2015年高端住宅需求年龄以30-40岁的高端人士为主,占比达到35%,较往年又有上浮;其中30岁及以下需求占比为27%,几乎和50岁以上的买家人群占比持平;40-50岁占比提升6个百分点。

全国豪宅市场从去年开始成交量普涨

并不是只有杭州的千万豪宅大幅活跃,放眼全国一线城市,不乏更加极端的案例。2月21日,上海瑞虹新城怡庭项目开盘,352套千万豪宅一天之内售罄,有当地媒体在开盘结束后报道称,一位客户在去之前还并不完全确定是否要下手,“但是在领略到现场高涨的情绪后,他马上拍板。”

该报道还补充道:“张先生和其他351位买家成为了火爆的上海楼市的注脚,他们成为了‘上海千万楼盘当日售罄’的主角,这个故事又刺激着下一批购房者。”

市场往往把单套售价超过1000万元人民币的定义为“豪宅”。据此标准,从2015年上半年开始,一线城市豪宅成交量确实有显著增长,这其中也包含诸如杭州这样的“1.5线城市”。从去年统计的全国数据来看,在新房市场,上海上半年千万豪宅的成交套数已经相当于2014年全年的四分之三,深圳则是三分之二,两大热点城市豪宅成交均大幅超过了2014年同期水平。相比之下,北京市场比较平稳,2015年上半年豪宅成交套数约为2014年全年的一半。有业内人士预言,今年千万豪宅的市场一定会比去年还要火爆。

