

Companies



保护购房者权益,地方“救市”自选动作透视

“救量不救价” 上海楼市今年仍处下降通道

在经历了多年有惊无险的意气风发之后,上海房地产市场终于动荡了起来。

在目前这个经济形势尚未渡过危机的敏感时期,上海房地产市场的前景也是扑朔迷离。虽然近几个月来政府救市措施频繁出台,已有不少购房者趁着岁末年初一些楼盘的优惠幅度加大而出手入市,但业内普遍认为,房价下降通道已经确立的上海房地产市场今年还将延续调整。

就让我们来看看一二手房、商办、土地等市场内的那些紧张的“面孔”。

◎本报记者 李和裕

房价还没跌够

上海的房价究竟跌了没有?跌去多少?跌够没有?这才是市场最想知道的问题。

方方地产咨询机构房产部负责人李艳向记者介绍,上海一手房市场是从去年6月起开始连续下挫,其中11月是低点,大概处于15000元/平方米的水平,相对于6月时近17000元/平方米的水平而言,整体有11%的降幅。虽然12月上海的官方统计还没有公布,但国家发改委本月公布的全国70个大中城市房屋销售价格指数显示,上月上海一手房价无论是环比还是同比都是下降的,降幅分别为0.3%和1.9%。方方地产则预测上海房价在过去的半年里整体上有一成左右降幅。

但是,针对不同的物业和区域,市场的体会并不相同。

对于普通公寓,方方地产选取了去年下半年较具代表性的185个在售项目作为样本,单价均低于25000元/平方米,统计显示,降价幅度在5%以内的占23%,5%-10%的占15%,10%-20%的占19%,大于20%的占7%,即七成左右的项目均有不同程度的降价;对于高端公寓,方方地产选取了去年下半年有新供应的36个项目作为样本,单价均在25000元/平方米以上,统计显示,降价幅度在5%以内的有13%,5%-10%的有3%,10%-20%的有6%,大于20%的有3%,即仅两成多的项目有不同程度的降价;对于别墅,方方地产则选取了80个样本,统计显示,降价幅度在5%以内的有12%,5%-10%的有5%,10%-20%的有4%,大于20%的有2%,即也仅有两成多的项目有不同程度的降价。由此看来,对于整个上海楼市而言,其实降价主要集中在普通公寓部分,而高端公寓和别墅市场只是略有松动。

从板块来看,易居中国·CRIC系统显示,去年下半年与上半年相比,有51.1%板块的房价出现不同程度的下跌,但仍有48.9%的板块上涨。对此,易居中国分析师薛建雄认为,目前还有绝大多数的楼盘价格高过价值,需要补跌。而今年1、2月的楼市成交也会受到影响,也许春节过后开发商只能采用低价策略来启动市场。

开发商很被动

除了降价,开发商还有别的选择吗?答案虽不能一概而论,但从开发商方面的态度来看,却是难掩忧虑和被动。

在刚刚闭幕的上海“两会”上,记者了解到,不少作为“两会”代表和委员的房地产开发企业老总就是去“求助”的。其实他们并没有叫苦,而是一直在说自己的项目怎么样好、自己的企业为市场做出了多少贡献,但最后还是表露出在资金等方面还缺一口气、希望获得政府支持。”一位与会的非房地产界人士向记者透露,当然,站在自身立场,开发商的想法并不能算错。”

虽然房产新政的实施刺激了部分刚性需求入市,但并不是所有的开发商都感受到希望和曙光,甚至可以说恰恰相反。在记者和一些房地产开发企业负责人的私下交流中,他们对今年的上海楼市以及自己可能遭遇的处境比去年还要悲观。

自从领导班子还有房地系统“换血”以来,上海在房地产这块的动作真是很谨慎,就拿我们这批国企来说,可是10年没融资了啊!上海一家国资房企的相关负责人就向记者感叹自己“被套”了十年,资金不够分量足以导致企业发展滞后,我们只能眼望着这几年被许多上市民企赶超。”所幸前一阶段该企业申请的十亿企业债已获批,但该名负责人还是无奈地表示,这一点也仅是个项目的投资额。

当然,国企也并非“好处”也没有,比起一些裁员降薪也难救回的开发商来说,政府目前正在大力推进的保障性住房工程好歹给了国企一条新出路。但是问题永远是存在的,一家开



发经济适用房项目的国企负责人就向记者诉苦:保障性住房其实赚不了钱,虽然政府答应回购,但只是购买住宅部分,那些社区商铺等可是要靠我们自卖或自营的,而这些政策性项目往往选址较偏,但施工标准可不低,总账算到最后,能不亏就不错了。”

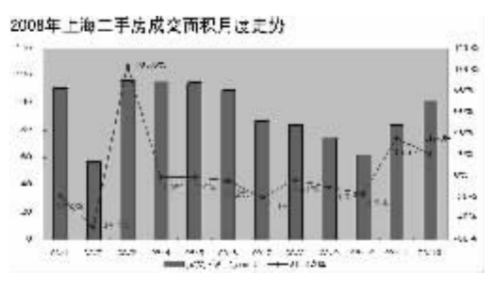
而且,记者发现开发商对于经济适用房建设普遍存在“心理负担”。有的是因为经济适用房项目离其开发的楼盘不远,很容易在未来的价格、销量等方面形成“破坏力”;有的是认为未来经济适用房和商品房的关系显得混乱,即便相关制度即将出台,在操作时也很可能遇到麻烦。对于经济适用房,购房者和开发商都存在心理不平衡。购房者是担心经济适用房的地段、价格甚至以后会不会落入一个“贫民窟”;开发商则担心任务变成难挑的重担。听说为了平衡选址问题等,市政府今后要给每个区都分配任务,很难想象如果上海市中心五区也开始建造经济适用房,会形成什么样的新问题。”

对此,已经有开发商在上海“两会”上提出,干脆向香港学习,向住房困难者发放“购房券”,用货币分配平衡实物分配可能带来的矛盾。更何况上海每年400万平方米的经济适用房开工量可不是个小数字,占到上海新建住房开工面积的20%。连上海市房管局副局长庞元也在公开场合“提醒”开发商,作为市场都需要的组成部分,保障性住房不会对商品房住房带来冲击,“但请注意,我没有说不会造成影响。”

国企好歹有“背景”、“靠山”、“方向”,我们私企更难做。”一些小开发商也有自己的苦恼。有的好不容易与他人合作拉到一个项目,却遭遇合作方半途撤资;有的感叹自己的项目“生不逢时”,砸下百万元的广告费用只卖出没几套;另据了解,开发商无力支付巨额广告费而用房子冲抵的现象也已屡见不鲜。

在业内看来,开发商的确到了该面对现实的时候,回归本位、用心造楼、理性销售仍是开发商今年的第一要务。”今年市场还会有较大变化,合久必分的格局不会改变。”作为与开发商“同气连枝”的营销商,刚推新书《地产破冰术》的新聚仁机构总裁李嘉政透露,去年上海的营销代理可以说消失了90%,但开发商对代理行的态度“越来越越好”,因为“破冰”是共同的目标。

中介关停并转



虽然房产新政实施后上海二手房市场挂牌有所增加,交易有所恢复,但回想去年以来房产中介的日子比开发商更苦闷,他们不得不通过“关、停、并、转”来为自己织起一件抵御“严寒”的毛衣。

其实去年上半年上海二手房市场情况还可以的,但下半年很快不行了,随后我就发现自己所在部门三分之二的人都“不见了”……”涉足房产中介行业不算太久的小王这样感叹市场的捉摸不定。

的确,为了继续生存,上海房产中介行业这一轮的洗牌整合比以往都来得迅猛。根据公开的消息,中原地产及其第二品牌中原地产决定关闭所有亏损及租约到期的门店,其中,中原地产旗下门店最多时达到182家,去年四季度就已调整至160家左右,宝原地产门店最多时为38家,而新计划则是将门店数量缩减一半;21世纪不动产从原本220-230家门店的扩张目标调整至约180家;合富置业原有的95家门店缩减至近60家……

当然,除了通过被动的减店裁员来自保,中介也在主动想办法自救,他们不约而同地想到了转入一手房市场“抢地盘”。他们想借鉴香港模式,香港楼市没什么营销代理的,新盘也挂到二手中介那里“寄售”。虽然开发商现在愿意和中介合作,主要还是利用他们手中较为具体的客户资源,但仍让我们感到了压力。”有营销机构的负责人坦言。

我们倒觉得没什么冲突,营销代理毕竟前期就介入楼盘策划,而中介主要工作就是进一步挖掘客源。”易居集团的有关负责人则认为,由于我们和营销代理的易居中国是一家,所以一二手房联动销售模式的建立显得很自然。上海事业部在近1个多月内就“并肩作战”销售了很多楼盘,如绿洲康城开盘即销148套、静安华庭10天销15套、合生高尔夫公寓1个月销85套等,今后楼盘营销就是趋向多元化的。”

即便不是“一家亲”,开发商为了“过冬”,也会拉来代理和中介两个帮手。如易居中国也代理万科上海的项目,而去年9月万科上海又叫做来汉字地产,双方展开合作销售。汉字地产方面直言,就是要靠销售新盘来弥补二手房遇冷的态势当月汉字二手房业务是亏损的,但新房业务占到了当月收入的约八成,由此使得汉字9月的业绩环比增长了8%。

不过,二手房中介一手房活命也着实无奈,新的一年,他们还是希望二手房市场能够在政策的刺激下“突围”。去年上海二手房市场在扬后抑,上半年的量和价均保持在较高水平,但从7月开始成交量明显萎缩,之后连续5个月成交面积在百万平方米关口以下。”21世纪不动产上海区域市场中心的分析师介绍,但需要指出的是,去年上海二手房成交量是超过一手住宅的,而且波动幅度也相对小于新房市场。如去年上海二手房成交面积同比下降约为24%,而新建商品住宅成交面积同比下降是42%;价格方面,大范围的价格下降主要集中在10月底税费减免政策出台之后,实际上去年上海二手房成交均价同比仍上升约11%。所以我们认为,存量房交易在今年或将继续占据上海楼市主流。”

商办物业有点窘

商办物业的开发商和投资者曾暗自庆幸自己受政策影响相对较小,而今市场风云突变,上海的商办物业也开始面临窘境。

刚步入2009年,就不时传来李嘉诚甩卖上海物业的消息,如古北御翠豪庭2万多平方米、40个铺位;浦东御翠园别墅商辅约5509平方米、8栋商业别墅。而除了零售商铺,更多的是只能整合才能卖得出好价钱的商场类项目,据悉,豫园商城、莘庄地铁商城、旭辉依云湾裙房等项目去年至今都在四处寻找买家。原本市场眼中一股只租不售、一经营一经营的商辅,终于沦为开发商保现金流的“弃婴”。

全球经济减速对于上海商辅的影响只是尚未显现,裁员降薪、家庭削减开支、零售商利润下滑等都是悬着的达摩克利斯之剑,终将导致消费情绪变弱及商辅需求下降。”世邦魏理仕上海的有关负责人直言。易居中国·CRIC系统则显示,2008年上海共推出219万平方米商辅,但只售出了158万平方米,为2005年来最低。

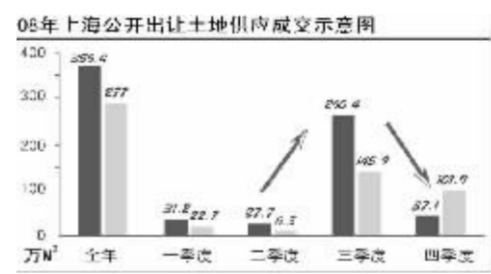
转租为售的现象也在办公楼市场蔓延。记者发现,自2008年四季度开始,新入市的写字楼项目几乎全是销售型的。感觉还是收回一些资金比较保险。”一家上海上市房企的有关负责人坦言,该企业在静安区的一个办公楼项目于去年底入市销售,而事实上该项目曾于去年初谈妥一笔整体收购交易,收购方是一家国企,连定金都已付了,后来却因市场形势转直下而告吹,于是开发商不得不投身零售市场,定价比周边的不少住宅项目都来得低。

业内对于2009年办公楼市场已不抱乐观

态度。综合世邦魏理仕、仲量联行、高力国际、第一太平戴维斯等专业机构的数据,2008年上海办公楼市场的特征就是供应量骤升和租售成交放缓。如,2008年上海办公楼供应总量逾百万平方米,是2005-2007年年均供应量的2.4倍,其中,站在金字塔尖的甲级及超甲级写字楼压力最大,空置率从去年年初的5%一下子升到了年底的15.4%,浦东区域甚至高达25.6%,部分项目空置率甚至有50%;同时,机构预计2009年上海办公楼新增供应也有75万-87万平方米,但市场上似乎没有充足的企业行为去支撑这部分需求,持续的高供应量将增加市场修复目前供过于求状况的难度,租金也有可能出现下跌。

另外需要指出的是,商办物业一向是外资收购的重要目标,不过,在市场陷入窘境之时,外资虽有抄底之意,但也仍在等待猎捕的最佳时机。

土地市场有点僵



新年伊始,上海市规划和国土资源管理局已经发布了5个土地公告,但推出或预备推出的12幅地全是工业用地。事实上,这延续了2008年以来上海土地市场的面貌:一方面,土地供应的数量锐减、结构失衡;另一方面,开发商对土地的追逐度减弱,土地供需的僵局毫无改善。

土地供需显然与楼市发展是正相关的。2008年初,受到继续政策调控楼市和紧缩货币政策的影响,上海楼市的一部分主流购买意愿已经受到限制,开发商对于土地的需求也因楼市风向变化及后市风险增大而抑制;随后,在二季度爆发的美国金融危机又在其后一段时间演变为全球经济风暴,上海楼市也被波及,市场内的购房意愿进一步冰冻,开发商更是不敢拿地。

于是,2008年以来的上海土地市场明显退步。上海的供地计划已经被金融危机打乱,2008年供应和成交面积均为2004年来的最低值,供应为356.4万平方米,成交为277万平方米。”方方地产咨询机构地产部经理赵豫川介绍,方方地产刚做了份《2008年华东重点城市土地市场对比》的报告,对华东地区16个重点城市去年的土地交易行情进行了统计,结果都很糟糕。

2007年的绝大部分时间,到处是触目惊心的地块争夺战,但2008年开始,竞相抬价的激烈场景很快变成了鲜有问津的冷门局面,上海甚至出现了开发商壮士断腕的退地情况。据赵豫川介绍,2008年1月至12月上半月,上海的土地流标率为16.7%,而2007年为2.9%。”同时,由于参与竞买的开发商骤减,除流标外,底价成交现象普遍,因此2008年上海土地出让的溢价程度也相应大幅下降,仅为7.18%;而2007年时上海土地出让异常活跃,土地溢价程度高达45.6%。

眼下看来,2009年的预期依然不妙。有在香港上市的开发商向记者坦言,地王型“开发商颇受追捧的情况已经转变,融资局面也没有明显好转,那就只有少拿地。”2008年我们在上海没有拿过一幅地,2009年也暂不考虑增加,除非是非常非常具有吸引力的地块。”瑞银亚洲房地产研究部联席主管王震宇也表示,现在房地产企业对土地的胃口可能降了七八成还不止,今年是“卖楼年”而不是“买地年”。

记者观察

上海救市还有什么牌?

◎本报记者 李和裕

上海“两会”已经落下帷幕,市委书记“不拯救房地产”的表态却还在令上海房地产业内的一些人“诚惶诚恐”。回想去年10月起的救市行动,上海一直紧跟中央步调;国务院先出五大类十四项房产新政,当晚上海就同步推出十四条意见;随后是进一步为楼市松绑的“国十三条”出炉,上海又在各大城市中率先响应,“沪八条”很快跟进。上海住管局的官员还坦言,头一次时,上海的房产新政其实早就准备好了,看来就等着上面发令。种种表现似乎显示出上海急于救市,难道如今上海市政府又改变态度了吗?

答案显然是否定的。仔细分析,市委书记之所以不打算拯救房地产,是因为他认为上海的“房价和收入比太高”、“房价不能再涨了”,但同时,市长又表示,不希望上海房地产市场大起大落,上海将坚持“以居住为主、以普通商品住房为主、以市民消费为主”的原则刺激住房消费。因此,在记者看来,目前上海市政府对于楼市的态度可视为“救量不救价”。成交量是楼市稳定的一大保证,而想要带动交易回升,价格回归又是一大前提。难怪上海住管局也提出,上海楼市交易量有回升趋势,但房价有适度下调的空间,建议开发商以合理的价格促进销售,“新盘要低开”。

在上海住管局的官员看来,虽然上海楼市交易量自去年9月落入当年谷底后已经逐月回升,不过政策效应尚未完全释放,主要原因来自市场预期影响:一是认为政府还会继续出台救市政策;二是认为房价尚未跌到位。

那么,市场的这种预期是否正确呢?对于后者,上述官员表态似乎已透露出答案;对于前者,韩正市长在“两会”后答记者问时没有给予明确回答,但他指出“会对已经出台的政策逐步地细化和延伸”。而在上海业内看来,上海市政府在政策救市方面肯定是一唯中央马首是瞻,不过,在如今地方拥有“救市自主权”的情况下,上海的一些“细化和延伸”的“小动作”已经露出苗头。

如此前市场呼声甚高的蓝印户口政策。出于上海不可替代的地位,业内相信如果这一政策重新登台,将对上海楼市成交量产生巨大推力,如加上其他政策的叠加效应,上海楼市此复苏亦不无可能。而就在上海“两会”期间,终于传来上海拟下月出台居住证转户口政策的消息。虽然业内认为蓝印户口政策涉及面很广,各方面影响太大,新的户改政策应该不会太松,但对于楼市的潜在影响或多或少已经存在。

又如购房退税或购房补贴也被业内所广泛提及。有人提出,目前契税是首次购买普通商品住房为1%,相较于2000年前后的0.75%还有调整空间,甚至于免征契税也未尝不可;还有消息称,购房退税可能在浦东进行试点。在业内看来,这一政策可能对改善型需求产生较大利好,但操作性和实际效果如何还需要研究。

但也有业内人士向记者指出,政策不宜过度宽松,特别是蓝印户口、购房退税等所谓上海的“98政策”,目前还没有出台的必要。“一是因为房产新政的效应已经逐渐显现,暂不需要新的政策鼓励;二是上海楼市正如住管局曾介绍的未来自供应相对紧张,客观供应条件不能支撑需求的过度放松。”

看来,为了稳定楼市,政策先要懂得掌握火候、把握分寸。不过,只要是利于民生、利于发展,目标在于树立市场信心、不在于制造新的泡沫,政府采取适宜的、到位的政策引导,将受到欢迎。

