

Estate 地产投资

新华社重点报刊
中国证监会指定披露上市公司信息报纸
中国保监会指定披露保险信息报纸
中国银监会指定披露信托信息报纸

本报互动网站·中国证券网
www.cnstock.com
星期五 Friday 2006.9.15
主编:柯鹏
责任编辑:柯鹏 李和裕 美编:蒋玉磊

上海新房市场 供求改善

8月上海一手商品住宅的供应量和成交量开始回升。



详见 C10

上海二手房市场 僵持缓解

8月上海二手住宅交易价格呈现小幅上涨。



详见 C11

上证第一演播室 特别节目

专家认为,楼市交易专项整治的效果关键看执行能否到位。



详见 C12



区区四张牌 开发商难过生死大考



调控背景下的楼市传统旺季,开发商还能凭手里的牌说服购房者吗? 资料图

【策划人语】

这个秋天有些凉。政策急如雨下,开发商们望眼欲穿的楼市“金九银十”似乎注定要成为“铜九铁十”。今朝的楼市旺季,“满城难带黄金甲”,开发商所谓的“绝地反攻”也很可能只是一场泡影。尽管如此,面临着巨大政策压力带来的生死大考,降价、放量、拉拢需求、异地推盘……手持这以往无所不利的四张牌,开发商们还是试图破除这一资金链的魔咒。

《上证·地产投资》这一期的调查,就希望能从开发商这些不遗余力的搏杀里,为购房者寻找到楼市新走向的一些蛛丝马迹。

(柯鹏)

降价 “半推半就”的救市是幻想

有效性:★★★★

□本报记者 于兵兵

随着新一轮调控日紧,已于去年走过一轮“降价潮”的上海楼市再次弥漫着“磨拳擦掌”的降价气氛。但是,各种形式的降价手段似乎尚未激起购房者多大的入市信心。9月,传统的售楼旺季正在空荡的售楼处和清闲的售楼人员手中悄然流逝。

降价:仍是局部现象

8月底至今,为迎接所谓“金九银十”,各楼盘的促销手段纷纷登场。降价,仍然是开发商认为最有力的竞争方式之一。

上海楼市中,包括莘庄、新江湾城、北蔡、天山、上南三林、碧云、高行等各大板块都出现了典型的降价楼盘,个别楼盘已与周边平均房价拉开近千元的单价距离,以吸引购房者。

例如,莘庄板块上海康城四期8月均价5500元/平方米左右,较上海康城最高单价纪录下跌近20%;新江湾城板块的建德国际公寓最低起价7800元/平方米,而同一板块的上海梦想、新江湾城1号作品、翡翠东森花园等多个在售楼盘,均价多在9000至13000元/平方米不等;北蔡板块地杰国际城均价7000元/平方米不到,而该板块另外

两个楼盘锦绣华城和海上国际花园目前售价为8200-11400元/平方米和12000元/平方米;甚至天山板块元丰天山花园二期与周边最大价格差近10000元/平方米……

表面上,上海房价下降成果不可谓不喜人。在8月全国70个大中城市房价同比再涨5.5%的背景下,上海成为唯一一个房价指数同比下降的城市,降幅为0.9%。

然而,表面繁荣的降价大战背后,无论是市场人士和多数接受采访的购房者似乎并没有因此欢欣鼓舞。楼市成交仍不理想,降价效果仍未显现。

到底是怎样的不和谐音影响着本应乐观的购房大势?仔细看看国家统计局8月份房价统计数字,上海8月的新建商品住宅价格指数其实与7月相同,根本没有下降。而二手房的价格甚至比去年同期上涨了1.4%。

“此轮降价远没有去年同期的降价潮来的热烈,购房者对楼市未来抱有更大的降价预期。”21世纪不动产上海区总经理王皓称。

三大隐忧令降价盘滞销

与开发商不同,日益成熟的购房者越来越不把单纯的降价看作购房的唯一标准。地位置偏、变相促销、品质危机等成为

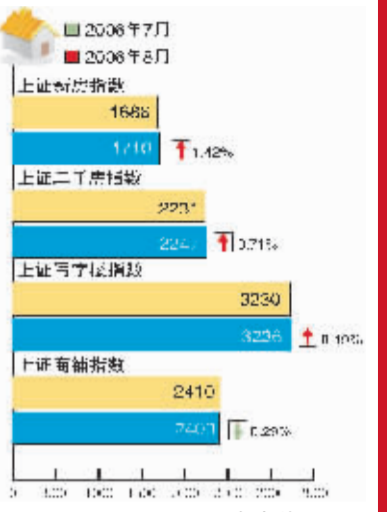
目前降价盘滞销的主要原因。

一是降价楼盘多处于外环外。早在今年初,上海多位房地产专家表示,外环外大量的商品房供应将导致房价首先破冰跳水。果不其然,在可以找到降价盘的上述区域,多处于上海外环区域。但老百姓有不买外环外楼盘的多种理由,比如交通、购物等不便利性,配套设施的欠缺,简单的降价仍然难以挽救这些商品房的大量滞销。

二是降价方式不直接。在众多楼盘的促销广告中,实实在在的降价楼盘其实不多,精装改毛坯、周末特价、送车、抽奖等手段,其实都是开发商半推半就的暗降技巧。对楼市后市仍抱幻想的开发商,降价的格局和姿态仍显局限。

三是楼盘品质受质疑。造成降价盘滞销的另一个重要原因,是购房者对降价楼盘风险的考虑。“降价说明开发商资金链有问题,这样的楼盘一旦后续实力不足,烂尾、违约都是有可能的。我们可打不起官司。”购房者王先生表示。另外,不少开发商拿出的降价房多是早期的尾房或者区位、户型不好的项目。在多种因素导致的降价背后,到底有多少真正“品质好”的降价房可供购房者选择,这仍是值得思考的一大问题。

上证房地产8月指数



张大伟 制图

楼市评弹

要不得的“倒推法”



□柯鹏

最近一周,地产界有个不好的现象在扩散。

前几天,国土部一个解释型的文件被部分媒体轻率“解释”成“新政将导致地价上涨50%”,不少专家更是就此撰文,称由此可以推断,房价仍将持续上扬。然而,仅仅过了一天,板子就实实在在地打在了某些专家的屁股上,国土部澄清:“地价将涨50%”纯属误读,并表示征地成本增加是以政府收益减少为前提的,房地产用地价格仍将基本持平。(9月12日《上海证券报》)

误读、辟谣、再误读、再辟谣……房地产调控这么些年,这已经不是偶然的现象。撇开新闻传播的一些技术性不谈,每当一些言论或者谣言出现时,一些所谓专家的嘴脸实在让人不敢恭维。“物业税即将开征,房价肯定上涨”,“土地闸门收紧,房价肯定上涨”,“预售制取消,房价肯定上涨”……

他们永远持有一成不变的“房价上涨论”,所做的就是为这个“理所当然”的论点去找一些论据。他们不是摆事实、讲道理的正常推论,而是倒过来,先确定一个道理或者既定事实,再拿着这个“筐子”去逆向“套住”所有的现象,得出一个永远一致的结论,是谓“倒推法”。

“倒推法”的危害不言自明,明眼人看得很清楚。一些专家其实早就是某些既得利益群体的代言人,屁股决定脑袋,八风吹不动,永远只有一个结论,那管他世界大势怎么变化。这种一味的鼓吹,混淆了视听,扰乱了市场,更让普通购房者苦不堪言。

“倒推法”还有一个变种,窃以为也是不可取的。咱们一些主管部门搞房地产调控,不是先查情况再来整顿最后谈成果,而总是先设想好成果,比如一定会有一三五典型大案要案,然后再一股脑儿分配下去,倒着顺序要地方汇报上交。这样一种倒推,最终导致的结果可想而知,“拉壮丁”成了最好的应付方法。由外到内,由表及里,由现象到本质,这原本是最简单的哲学道理,我们的专家和主管部门不会不清楚,只是看不开了。

奉劝一句,风物长宜放眼量,不圆于自己小群体的利益,切实树立起大局观,这才是打破不正常的“倒推法”,踏踏实实做学问、办事情的老实办法。

扩大供应 最缺的还是小户型

有效性:★★

□本报记者 柯鹏

降价是最大一张牌,除此之外,开发商为了打造期盼已久的楼市旺季,绝大多数都放弃了此前的“捂盘”等待计划,开始选择大规模地推出新房,打算以扩大供应来激发市场的需求。

进入7月底至8月初,从5月份以来一直鲜有新盘推出的全国各大城市楼市,纷纷活跃起来,开发商的推盘速度明显加快。北京出现了拿地推盘的两个小高潮,广州8月份的推盘量就达5000套,上海则仅在8月18日这一天,就有

14个楼盘推出项目。“不能再等了,这是最后的机会。”北京一家开发商直言不讳,“自从5月的‘国六条’以来,我们本来当月打算开盘的项目一直推迟了三个多月。到了今天,再不开盘就要真的遭遇资金问题了。”

大多数开发商都抱有上述的想法,尽管“金九银十”并不值得特别期待,但毕竟是一根可能足以“救命的稻草”,所以必须选择推出自己的项目。

“对于很多开发商来说,今年基本就没有遇到真正的销售热潮,资金紧张已经是业内的

常态,所以这次只有放手一搏。”易居中国分析师表示,“但是,值得特别关注的是,尽管调控的目标是90平方米以下的中小户型占70%,目前推出的户型还大多是90平方米以上的大户型,购房者急需的小户型供应并不多。”房产之窗分析人士表示,“金九银十”旺季的到来引发了大批新盘上市或新盘推出后续项目,新房的销售竞争必将趋于白热化,供应量大增还是让购房者看到了一线希望。但是,这样一个小户型紧缺的矛盾依旧不能有效解决,这种扩大供应的做法难以真正奏效。

拉拢需求 看房团难敌“望风团”

有效性:★

□本报记者 柯鹏

对于已经有点玩不转的开发商来说,参加房展会、组织看房团、打造新概念这些以往常用的营销手段,在前几年的楼市旺季,起到过不小的效果。“上海每年的‘五一’、‘十一’黄金周都有大型房展会,我们几乎是每次必定参加,效果都还不错。我记得那时每次都能从房展会上拉来一车车的看房团,每个团都能买走几套。”

上海一家开发商回忆说,“今年的‘十一’马上就要到了,房展会我们肯定还是要参加的,但是这次不敢再寄予厚望。”

这位开发商解释说,由于调控政策频出,现在的购房者变得前所未有的谨慎,房展会的人气已经一届不如一届了。另外,即便展会的购房者,也大多只是“试试水”来看看行情,随后再货比三家,完全属于“望风团”的性质,很少有当即决定就买房的。

“至于那些新的楼盘营销概念,比如节能住宅、环保小区、亲水楼盘,以及体育、教育、绿色等概念,早就被开发商翻来覆去的炒过很多遍。以前是楼市黄金时期,还能拉住一些投资者。现在购房者里面投资者已经少了,其他人也是已经产生免疫力。对于那些刚性需求的人们来说,新概念再花哨,也远远没有实质大降价来得吸引力更高。”中房指数研究院一位分析师坦言。

异地推盘 “围城效应”正在锐减

有效性:☆

□本报记者 柯鹏

当年地产界有句玩笑话,“破楼不要慌,老外买得欢。”讲的就是异地推盘的好处——总有外地人和外国人会看上中国的房地产,哪怕项目有很多瑕疵。以往,特别是京沪等大城市,常常是会被一抢而空的。但是,时至今日,异地推盘早就少了这种吸引“城外的人”冲进来的围城效应,遭遇了

门庭冷落的尴尬。

“这段时间我们的异地推盘效果非常差,主要是跑到异乡来买房的人大多是为了投资而非自住,养老、旅游之类的需求也仅仅局限于海南等地的楼市,京沪等一线城市根本谈不上。”一家房产代理公司老总表示,“投资者少了,异地楼盘的需求量当然也少了,这是必然的。”

的确,正是房产投资者的锐减,楼盘异地叫卖的冷遇已然形成。对于国内的异地投资者来说,营业税、个人所得税和利息这“两税一贷”已经压得他们透不过气来,异地贷款审查通过难更是一道最难的门槛。对于境外购房者来说,“一人一套房”的“限外炒楼”新规,“投资者还没有出齐地方细则,但是心理影响是巨大的,想来中国楼市淘金的外国投资者锐减,自住客也不得不观望市场。

专家播台

开发商态度已经分化

□本报记者 李和裕

上海荒岛房产工作室市场总监冯伟认为,虽然不少人表示看淡今年的“金九银十”,但作为楼市传统旺季的一个概念,这总是相对的。与前几年相比,今年的“金九银十”在调控新政的影响下恐怕失色不少。但与前几个月的淡季表现相比,天气转凉的9、10月份往往还是能吸引购房者陆续出来看房、买房,开发商也因此做起功课,

以促进这一阶段成为一年中的一个销售强档。

不过,冯伟也指出,由于近几个月市场整体形势不佳,刚性需求持续观望,难以释放,开发商的态度也在分化。“主要还是看开发商自己对后市的研判,有的已经采取行动,有的也准备‘跟风’,还有的则犹豫不决,想等到10月份,看看市场反应再说。”

从开发商常用的一些招式来看,冯伟表示,基于购房者如今最

注重房子的性价比,其中“价”甚至比“性”更为重要,所以降价成为最务实的手段。“目前一些新盘,价格往往低于区域平均水平5%到10%,价格上的折扣、优惠的确实得了不错的销售成绩,但也由此造成区域楼市冷热不均。另外如增加小户型供应、互动营销活动、异地推广等措施,则主要还看楼盘性质及价格合理与否。”冯伟表示。

“价格战”仍值得期待

□本报记者 李和裕

取得传统旺季的表现。

对于开发商在“金九银十”采取种种促销手段,朱锋认为也是必然的,“其实这是一种短期‘战术’而非长期‘战略’,开发商只是想抓住传统旺季这一时机来拉动成交,要知道‘金九银十’往往供应量放大,据我们统计9月中下旬上海就有40个楼盘上市或推出新房源,加上楼市整体情况已是供大于求,由此开发商之间的竞争将很激烈,打‘价

格战’也可以理解。”

不过,朱锋也指出,在调控背景下,“金九银十”的性质已有所变化。“比照去年,9、10这两个月的楼市销售情况并不是全年的最高峰,反而是到了年底市场才到达一个高潮,‘金九银十’更像是起到了一个下半年楼市回升的‘催化剂’的作用。今年的9、10月份很可能也是如此,如果能取得‘开门红’,那对接下去的楼市表现也将产生推动。”