

Companies

“小拐”难治“恐高症” 深圳楼市大调整才刚开始

房价乘上“过山车”

现在回想起来,陈先生(化名)在去年9月份购入卡罗社区(宝安海滨广场三期),可谓站在了深圳楼市的“分水岭”上。

陈先生购买的楼盘位于深圳关外区域,其销售均价早已从开盘时的13000元/平方米直线下降至8800元/平方米。谈及那时的购房感受,陈先生显得无可奈何:当时就是眼睁睁看着深圳房价不断往上涨,而自己又需要有一套房子住,所以最后还是咬咬牙买了。”而在此之后,深圳新房市场的调整便拉开了序幕。

按照深圳住宅市场的发展曲线图,去年6月份时,深圳一手房价一度达到最高点。深圳市国土资源和房产管理局的统计数据显示,去年6月前21天深圳一手房的成交均价为15487元/平方米,比5月份上涨1264元/平方米;而对比1月份的10670元/平方米,房价在半年内上涨了45%。

当时深圳关内区域的物业价格,一般都在2万元/平方米以上,在豪宅集中区域甚至有近4万元/平方米的销售价出现。”美联物业深圳总经理王书权告诉上海证券报记者,国家发改委和统计局的调查则显示,去年6月份全国70个大中城市房屋销售价格同比上涨7.1%,而当月深

圳新建商品房销售价格同比涨幅高达13.9%,仅次于北海,排名全国第二;二手房销售价格同比涨幅更达16.1%,领军”各大城市。

在这轮非理性的房价上涨之后,深圳市政府开始着手进行调整——加强闲置土地处理、出台外资准入细则,加大住房保障力度,进一步整顿和规范市场交易秩序等。而《关于实施深圳市住房建设规划2007年度实施计划的通知》(深国房[2007]330号)更是确定了年度住宅用地计划供应总量达到210公顷的目标。之后深圳楼市开始表现为缓慢回落。”王书权表示。

在调整几个月之后,随着市场整体成交放缓,深圳楼市在去年9、10月份开始出现明显下降趋势。公开数据显示,去年10月份深圳楼市的销售面积仅为15.36万平方米,创下年度最低纪录;与当年1月份的80.26万平方米相比,萎缩幅度高达81%。这种低迷态势一直延续至去年底,销售面积始终未能超过20万平方米。

随之而来的连锁反应是,深圳新房市场在今年开始出现广泛降价,同时引发了业主退房风潮。深圳房地产市场的未来走向,一时间显得迷茫起来。

降价掀起“退房潮”

房价下降碰倒了深圳楼市的第一块“多米诺骨牌”,退房风潮随之而起。

陈先生便是众多退房者中的一员。按照陈先生的介绍,引发业主们进行退房的导火索,是自今年2月份开始的“半夜售房”行为。也就是“拐点论”发布之后,“作为经历此次降价风潮的购房者,卡罗社区的前期业主们对于开发商的‘动静’显得尤为敏感。我们曾经在白天打电话去售楼部查询,得到的答复是,既没有打折也没有特价房。”陈先生说道,而结果营销商却在暗地里通知买家,半夜带人去看房。”随着“半夜售房”行为的日渐公开,降价开始浮出水面。

在陈先生出示的“业主诉求书”中提及,由于开发商在销售过程中的确存在着一些对首批老业主不诚信、违背市场交易公平的销售行为”,加之历史遗留问题的悬而未决,使得“老业主资产大幅负债”,“诉求书”除了提出还原规划设计设施、质疑物业管理品质及要求解决配套设施之外,还要求按照合同总销售价格的27%返还现金,或等额实物的方式返还前期业主”。然而,根据陈先生的所述,开发商对于这部分前期业主的诉求始终未予正面解答。

不难看出的一点是,在楼市过热时掩盖着的种种问题,如楼盘品质差、规划与实际不符等现象,在当时的市场氛围下很容易被忽视。然而,随着以降价为标志的市场调整的开始,这部分问题便显得分外“扎眼”。降价问题是导火索。”陈先生坦白表示。

如何直面业主提出的退房或补偿要求,对于开发商而言,有着不同

的打算和计划。

在深圳新房市场的调整过程中,前期市场供应量显著增大的南山区和宝安区,在此轮调整中成为了“重灾区”。上海证券报记者以购房者身份分别走访了几个楼盘,发现不少开发商仍然喜欢采取“犹抱琵琶半遮面”的处理方式。

作为宝安区内的标志性楼盘,金地梅陇镇三期此次以11000至13000元/平方米的销售均价开盘,该价格与三期第一批的推盘售价相差并不大。偌大的售楼部显得空荡荡的,仅有二、三位购房者在咨询情况。在楼盘模型旁竖立的风险提示牌前,记者发现,此次三期推出的6栋发售单位中,有18B栋、18C栋以及17栋为精装修标准,其他则是毛坯房。然而,根据销售人员的介绍,毛坯和精装修的销售价格实际上是一样的。也就是说,表面上看该盘的销售计划似乎并未有所波动,但在实际性的推盘过程中,却向业主附送了2000元/平方米的装修。

而南山区的桑泰丹华府,此次三期入市价格直接下降了八成,对于前期业主,开发商则选择了显得大方的“全额补偿”的方式应对。桑泰地产副总经理陈少炜对此话题并不愿意多谈,认为采取该项策略并不是“撒馒头”。对我们来说,只是考虑到需要维系业主对公司品牌的信任度。”

业内人士认为,无论是补偿还是送装修,不过是开发商愿意让利的态度表示,并不属于其必须履行的义务。对此,作为业主的陈先生,始终抱有理智态度,认为“这是在市场经济情况下造成的形势”。

炒房埋下“定时炸弹”

深圳房地产市场的隐患很早就埋下了伏笔,如果早点调整的话,影响恐怕不会那么大。”王书权向上海证券报记者直言不讳。在深圳社会科学院发布的《深圳蓝皮书:中国深圳发展报告(2007)》中曾经提及,2006年深圳市的购房者领到产权证后半年内就转手的住房占住房总套数的30.31%,得到产权证后3年及3年以上转手的住房占住房总套数的28.11%。也就是说,深圳楼市持续上涨的房价,为投机性需求的炒房者提供了获利空间。而在去年,按照半年内价格涨幅高达45%的公开数据,短期炒房的获利空间更是可观。

记者从深圳市各家中介了解到,在楼市高峰时期,购房者中的投资需求大致占到60%至70%,其中90%为贷款炒房;而对于这部分投资者来说,持有中长线投资理念的不到三成。“大部分是快进快出的炒房行为。”一家中介机构负责人告诉记者。

去年下半年,深圳市当地的商业银行开始自觉对住房贷款额度进行控制,

同时,提高第二套房首付比例和贷款利率政策的发布,使得炒房的资金来源开始收紧。《2007年1-10月深圳房地产市场分析报告》指出,到去年10月份,深圳市的二手房销售面积仅为35.55万平方米,与最高峰7月份时的134.09万平方米相比,跌幅高达73%。

王书权认为,在中长线投资市场中,出现租金回报与供楼成本较为接近的局面,对于投资者来说才算是“平稳状态”。但深圳楼市调整至今,除了罗湖、福田等关内区域下跌空间有限之外,关外区域的租金回报很难达到乐观水平。如果继续下去,关外楼市会有破裂可能。”

深圳房地产研究中心副主任王书权表示,房地产市场如果在短期内表现为迅速上涨,势必会吸引一定的投资者入市。但是,一旦房价炒高到一定程度,导致房价收入比偏高或者过高,便会失去自住购房者的需求支持,市场开始表现非理性起来,需求的结构性失衡导致了深圳房价的大幅波动。”

“一只蝴蝶在巴西轻拍翅膀,可以导致一个月后得克萨斯州的一场龙卷风。”在目前中国的房地产市场,深圳很可能就是这样一只搅动全局的“蝴蝶”。

相关统计显示,在深圳楼市最为火爆时期,房价半年上涨50%以上,市场中60%至70%的购房者出自于投资需求,而其中高达90%以上比例的投资者为贷款炒房,成为中国房地产热的一个新的典型样本。其后,王石一言成谏,深圳房价“拐”了,短期内下跌又逼近50%,其“蝴蝶效应”一度由南至北影响包括京沪等在内的各地楼市,成为大涨大跌的“风眼”。

历经“拐点”后的深圳样本的现状和趋势如何?这个答案,对于至今仍深陷“成交低迷”泥潭的各地楼市不乏提示意义。上海证券报记者在深入深圳楼市现场各方调查后发现:尽管房价已经下跌且幅度不小,但是,这一轮深圳楼市的大调整还远未到位。一个考验买卖双方的炙烤过程,很可能非常漫长……

◎本报记者 唐文祺



调整只是刚刚开始

去年的成交低迷态势一直延续至今年,对于讲求迅速完成资金周转的开发商来说,压力也就显而易见了。”王书权说。一位不愿意透露姓名的深圳开发商也告诉记者,即使是大型房企,现在向银行贷款都很难。如果不采取措施迅速消化,资金就收不回来了。”

联合证券地产分析师鱼晋华认为,对于房企来说,降价动机实际上只有两类,即上市公司出于业绩增长压力而降价以刺激销售,出自于该类动机的降价行为会表现得较为理性;另一类则是未上市企业急需降价销售以弥补资金压力。

深圳市社会科学院城市运营研究中心主任高海燕认为,对于大型开发商来说,由于需要持续发展,因此对于现金流的要求更高,在销售过程中更着眼于“数量”以加强结清回笼。而中小开发商与之相比,价格变化导致的利润空间变化是其更在乎的因素。正因为如此,才产生了大型开发商率先降价、中小开发商跟风的现象。桑泰地产副总经理陈少炜在接受记者采访时便坦率表示,降价销售完全是由于受到周边市场调整影响所致。

分析这一轮降价的背后,鱼晋华分析大致可分为三个阶段:首先是“先知先觉”的企业出于对行业的警觉而自发降价,以求加速现金回流应对行业“冬天”;其次,更多的房地产企业迫于各种外界因素,加入到降价的队伍之中;第三,则牵涉到了该轮调整究竟会持续多久的问题,同样也是最难预测的阶段,即潜在购房者预期房价还会进一步下跌而推迟购房行为,从而导致房地产企业只有通过更大的降价幅度来换取市场销售量和

资金回流,从而引发市场进入恶性循环。然而,根据如今深圳楼市的表现来看,开发商和购房者之间的博弈正在进入微妙状态。

王书权认为,排除部分泡沫成分较大的区域不看,许多楼盘的价格并未完全调整到位。如部分从2006年开发至今的楼盘,即使从高位开始回落,目前的价格也只是在17000元至18000元/平方米进行盘整,对比最早时期的推盘价,其下降幅度远远不及涨价时期所得的利润空间。这种降价并不能算是真降。”

深圳房地产研究中心副主任王书权持相同观点,他认为,深圳的供应问题不是根本问题,核心问题是这个市场价格不能太离谱。”

然而,今年5月1日开幕的深圳春季房地产交易会,却并未如市场预期般产生“大规模、大幅度的降价”。记者在房产会现场发现,不少楼盘对于定价表现犹疑,似乎对于未来市场的走势无法掌控。如某个旗下楼盘集中于龙岗区的房地产公司,对于新推三个项目的定价均表示“无法确定”,销售人员只称,开盘时根据周边市场情况才能正式确定价格。”

除此之外,打着“特价房”旗号小规模试水的开发商同样为数不少。一个位于福田区的高档楼盘,在醒目广告中写着“春交会期间惊喜价限量优质房推出,其余单位享受额外3%优惠”。然而,当记者询问时却被告知,优质房已售完,优惠折扣只有“会员”才能享受。一个购房者在一旁议论说:现在这价格和开盘时相差不多,根本就没什么降。”

虽然现场人山人海,热烈程度较之

以往有过之而无不及,然而根据调查结果,预测今年深圳房价走势将会“持续下跌”的人,比例高达97.6%;采取“观望一两年再买房”态度的参与调查者,则占比80.4%。持币待购的心态十分明显。

而深圳二手房市场的探底形势同样不明。据深圳中原地产宝安区区域总经理郑昌洪介绍,相当部分投资者手中持有多套物业,在金融政策持续收紧的情况下,对于贷款炒房的投资者来说,其资金实力明显无法继续支持下去。关外的租金回报率一直不高,加上调整幅度大,许多业主开始转租为售,挂牌量在短期内增长了三分之一。”

然而事与愿违,伴随着新房市场的持续调整,“一、二手房价格倒挂”的怪相开始出现。

据宝安区一家中介负责人介绍,以金地梅陇镇为例,由于目前三期新房的销售均价在12000元/平方米,相当部分的房源还附送精装修,这对于以17000元/平方米均价买入毛坯房的二期业主

来说,如果想出手真得“割肉”了。

此外,部分业主“乐观”心态也是造就价格倒挂的原因之一。据悉,宝安区个别二手房源的挂牌价格甚至高出周边新房售价75%。“大部分投资者对于市场敏感度并不高,心态表现并不理智。在这种盲目情绪影响下,近10个月来,深圳全市大部分区域的二手房市场只下降了15%至20%左右,二手房市场同样存在调整无法到位的问题。”王书权说。

高海燕的观点非常明确,他认为“今年的春交会实际上是开发商一次性降价的机会”。然而,开发商并未利用此次机会降价“到位”,预计未来调整仍将继续下去,而且将经历一个长期的过程。深圳楼市的刚性需求是存在的,通过合理降价完全可以激发这部分购房者入市。”然而,根据房交会买卖双方彼此观望的态势来看,成交量仍然无法达到规模化上升。目前深圳楼市的存量房尚有500万平方米,如果整体消化率无法达到40%,肯定对于开发商回笼资金会造成影响。”



更正

本报5月7日B8版将华宝兴业基金管理公司投资副总监魏东照片编写为“熊金声”原董事长魏东照片,特此更正,并表歉意。