

Real Estate

成交持续萎靡 房价仍高位运行

拷问上海楼市：坚冰何时融化？

上海楼市,这个曾经的全国楼市“领头羊”,现今又正成为房价抗跌的“桥头堡”。虽然今年以来上海楼市的成交量逐月下滑,一些知名楼盘的降价信息也此起彼伏,但整体成交均价依然坚挺。而在楼市下半年进一步调整,及其他一线城市房价已明降或暗降的压力下,上海房价未来的走势令人关注。 **◎本报记者 李和裕**



市场遇冷

不可否认,上海楼市今年的交投状态,和其他很多城市的楼市一样“萎靡不振”。来自上海佑威房地产研究中心的数据显示,今年1-6月上海商品住宅(剔除配套房、动迁房)的总供应量为618.04万平方米,低于2006年上半年的943.84万平方米和2007年上半年的699.79万平方米;总成交量为525.9万平方米,不但低于2006年上半年的851.32万平方米,甚至比2007年上半年的1043.63万平方米萎缩了近一半;总成交金额则为739.61亿元,也低于2006年上半年的810.63亿元和2007年上半年的1037.37亿元。

刚过去不久的7月情况则继续恶化,虽然商品住宅129.97万平方米的供应量略高于6月的129.17万平方米,但成交量仅约71.81万平方米,低于上半年的月均水平。比6月的104.26万平方米下降31.12%,比去年7月的217万平方米更是下降66.91%。今年以来成交量的持续收缩,直接导致了当前上海楼市疲软。“中房上海指数办公室的分析师直言,根据他们的统计,今年1-7月上海新建商品住宅的累计成交规模也同比回落逾三成。

与此同时,一些知名楼盘的降价信息也使楼市“价格战”处于一触即发的状态。如大华某楼盘报价从最低18000元/平方米下降到最低12000元/平方米;又如万科某楼盘新推房源报价下调2000元/平方米,虽然销售方表示是因装修标准降低而调价,但随后万科董事长王石在中报发布会上的“万科做好了最坏的打算”等言论,使市场内不少人相信房价可能进一步下调。

更引人注目的是,被市场认为是今年上海房价“支柱”的豪宅市场也开始出现松动。来自上海佑威房地产研究中心的数据显示,虽然6月上海楼市受豪宅市场集中供应并热销拉动,当月房价攀至16988元/平方米的今年以来最高位,但7月以来豪宅市场却发力困难,几大豪宅都滞销。如最新一批房源的报价都高

达42000元/平方米的仁恒河滨城和御墅,实际成交的价格都只有36000元/平方米左右;又如远中风华园和天山河畔花园上月新推房源都是三位数,但至今成交都只有个位数。“一些有高租金回报潜力的项目还算卖得动,其他项目现在看不到太大利好的话,就开始卖不动了。”佑威房地产研究中心主任薛建雄分析指出。

滞涨态势

当前,无论是宏观经济形势和政策层面都不支持房价继续上涨,上海在长达近10年的房价大幅上涨之后,市场已选择了自发性调整和回归理性之路。“中房上海指数办公室的分析师认为。

然而,分析师眼中上海楼市的回归目前仅体现在成交的低迷上,从房价来看,依然处于高位。如上海佑威房地产研究中心的每月统计表明,上海非政策性的商品住宅均价整体基本都保持在12000元/平方米之上的水平。官方的数据同样说明了情况,昨天发改委公布的7月70个大中城市房价指数显示,上月上海新建住宅价格同比上涨7.3%,而此前5、6月份的同比涨幅则为9.6%和8.8%。市场人士认为,虽然涨幅环比下降,但上海住房价格依然在高位运行。

在中国指数研究院副院长陈晟看来,这便是市场滞涨的表现。成交量既是市场表现的重要指标,又是影响房价的重要因素,按一般规律,成交量和价格是正相关的。但也有特殊情况,比如成交量萎缩时房价不跌反涨,成交量提高时房价又呈现稳定或盘整态势,这些反常现象往往出现在市场调整的过渡时期。”

新的博弈

当前楼市明显处于各方观望状态,主要是因为原先由政府、金融机构、开发商、购房者所形成的四方博弈平衡被打破后,市场按自身规律运行,而导致市场处于重新寻求平衡的时间阶段。”上海中瑞市场研

究有限公司总经理朱锋这样看待在持续调控中进入又一个“微妙”阶段的上海楼市。

上半年上海一手住宅成交低迷的重要原因除了观望,供应量亦不大。“上海易居房地产研究院发展研究所副所长杨旭指出,一手市场的供应受两个因素制约,一是土地,从2005年以来上海住宅用地的供应量持续下滑,连续3年没能完成既定目标,今年上半年商品住宅用地供应也只有区区几十万平米,这必将造成市场后续供应量偏小;二是开发商能控制销售节奏,去年房价飙升期很多开发商捂盘,今年市场走势迷离却又有一批楼盘不敢轻易开盘,这都导致中期内住宅供应有限,购房者可选择余地不大。正是在这样条件下,业内认为上海房价也由此得到“支撑”。

但佑威房地产研究中心主任薛建雄又认为,虽然今年“红五月”不再,但此前聚集的刚性需求仍被释放了一部分,上月一些大开发商调价推盘也抢走了一些客户,所以,可能是一些开发商的降价使得市场忙于调整策略应对,本月上海楼市开始推盘乏力。不过,一些低总价项目的热销让开发商看到了上海楼市潜在的购买力,这也是目前大多数开发商不愿降价,只是在长期滞销的压力下,以低价为借口处理“劣质”房源,或是只给出微不足道的折扣来“忽悠”购房者,最终的销售业绩也都不甚理想。总之,目前市场预期房价和实际房价产生了很大偏差,开发商想要打开滞销局面,可能需要更大的价格调整或更长的时间等待。”

同时,薛建雄认为房地产业发展与经济增长的联系比较紧密,如果经济面开始衰退,房价也难涨上去。

楼市调整已经明确,但没有人知道将会调整到什么程度。我们只知道,当前宏观经济的基本要求反映在房地产市场,就是要保持市场平稳,防止大起大落,使调整在可控的范围内进行。重要和关键的措施是保持个人房贷利率的长期稳定,虽然可能会拉长调控周期,但会减轻对社会经济“基本素质”的伤害。”中房上海指数办公室的分析师如此建议。

楼市评弹



奥运论楼

◎柯鹏

奥运开幕式,一场文化、体育、经济、传播学的大汇总,这是个技术活。

张导不愧是做过木匠的人,从万人操到木偶戏,技术性贯穿始终。虽然开头水墨画卷打开的一幕,有贾雨村言说是模仿自周星驰《唐伯虎点秋香》的漫画手法,但也委实是不错了。只是可惜,现在谁不骂张艺谋,谁就没有good taste,谁就是网络公敌。如此一来,让张导一个人黯然神伤,也是舍小我而顾大局的考虑了。

退一步来说,开幕式再好也只是个引言,核心还是比赛。

体育运动或许是如今平淡生活中最能让人动心动情的事情了。靠什么才能赢得一场艰辛的胜利来告慰自己?冰山般的冷静,磐石般的执着,大海般的自信,一个都不能少。

全球关注奥运,楼市却仍不平静。这让我们有时不得不对比着思考,我们的房地产市场何总是缺乏理性的胜利?缺乏透明的成功?我们的房地产调控为何总是功亏一篑,难有一击必中的痛快?

答案也的确蕴含于此:因为我们缺乏冷静,缺乏执着,缺乏自信。

我们的投资者不够冷静。退房、断供这些都要扶的手段,不是正常的消费心理。在经济实力不允许的时候盲目投资,一旦投资失败又不愿承担应付的责任,这充其量让人想到无理取闹的孩童。

我们的开发商非但不冷静,更缺乏应有的执着。如果说当年的疯狂买地、囤积“地王”是被暴利冲昏头脑,如今说的“退地潮”则已近尾声。如果大家公认中国经济长远向好,中国楼市未来依旧光明,那就更是显示了这些企业对市场的短视,缺乏应有的现代企业的理性坚持和明确的目的。这些囤积的企业,只能是市场的沧海一粟,终将被淘汰。

我们的一些地方政府曾经执着,如今却是缺乏信心的代表。那些曾经依赖于卖地生财拉动GDP的官员,一旦看到楼市博弈加剧,多方对峙加之观望弥漫,立马想到的是政绩平平的可怕后果,于是乎“救市”成了所谓迫在眉睫的不二选择。他们不愿承受阵痛,却很可能在楼市大起大落后遭遇最重大的损失。

奥运是人类的盛会,是一场自发的洗礼。如果我们忘了那些激烈对抗背后的冷静、执着和自信,忘了这些来自于我们自身、我们曾经拥有却不重视的东西,我们终将被抛弃。

投资风向

国家统计局认为房价下调是必然

国家统计局在其官方网站上发表文章称,宏观经济形势和政策面不支持房价持续高涨。

国家统计局发言人表示,应当看到当前经济增速回落符合宏观调控的预期。为防止经济增长由偏快转为过热,中央采取了货币、财税、贸易、土地等各项综合性政策。所以说,随着这些政策的落实,经济出现增速回落,符合宏观调控的预期。”同时,文章认为需求层面也不支持房价持续高涨。成交低迷只能说明需求方认为价格不合理,市场观望氛围较重,房价自然还会下跌。按照国内目前购房者群体的情况,以及普通百姓的收入增长速度,不足以支撑房价的高位运行状态,房价下调是必然的。而供给方面面临的资金困境也不支持高房价。对于房地产市场来说,决定房价走高的关键在资金,当流向房地产的资金足够多,就可能推动房价上涨,反之亦然。但就目前的现状而言,对房地产行业似乎并不能形成这种支撑。(李和裕)

信义房屋启动全球化布局策略

随着房地产市场的调整进一步加剧,中介行业的洗牌格局也初露端倪。据悉,信义房屋日前正式宣布企业发展全球化策略,并在其阶段性目标中提出,将快速扩大中国市场规模。

信义房产酝酿近一年时间的形象焕装工程日前正式启动。除了更换新的企业识别标志之外,信义房产正式更名为“信义房屋”。同时,店面改造工程也在全面运作之中。据悉,在此次形象焕装工程中,信义房屋将品牌发展定位为“精致中介”,并积极加快品牌国际化发展步伐。

信义企业集团总裁周俊吉指出,信义房屋全新企业识别标志以“人、房、巅峰”的图案为基本造型,分别体现了信义房屋“以人为本”的经营理念、商业道德,以及未来发展目标。周俊吉表示,在信义房屋品牌国际化发展阶段性目标中,快速扩大中国市场规模是近期必须全力达成的目标。此外,还将以中国作为人才发展基地,随着信义房屋在全球主要城市的布局,力争发展成为全球第一不动产连锁品牌。(唐文祺)

商业地产助力家纺行业升级

为弥补家纺企业总部产品开发及市场营销策略的需要,桐乡着力打造总建筑面积达13万平方米的家纺专业市场——四季汇“品牌家纺广场”。

据悉,该市场将由桐乡四季汇市场经营管理公司进行统一经营并设置专项培育基金,为市场做统一宣传推广;同时市场采用会员制信用体系,提供一站式服务,保证成员企业的采购成本最低化。而针对企业缺少及时市场资讯及最新研究成果的情况,四季汇还规划与纺织协会等相关家纺协会建立长期合作关系,为市场的运营提供专业的行业指导,旨在以专业市场为平台,助力家纺行业升级。(朱宇琛)

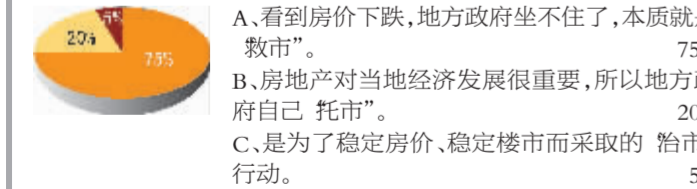
联合调查

88%受访者：坚持调控、反对地方购房优惠政策

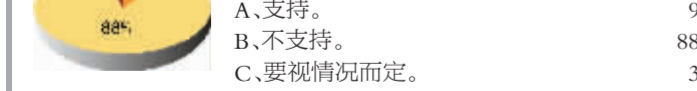
◎调查策划:柯鹏 李和裕

深圳国土资源和房屋管理局日前发布7月房地产市场分析报告,在6月提出过“救市”建议的深圳市房地产研究中心不再把“矛头”指向政府调控政策,而是希望深圳“在适当时机,结合实际情况,出台一些促进市场健康、稳定发展的措施,以促进房地产市场的活跃”。事实上,一些地方已经开始行动。如成都出台了《关于促进房地产业恢复发展扶持居民安居置业的意见》;另悉厦门、长沙等城市也出台了新政,从本月开始实行购房优惠政策,包括购房入户、降税、购房补贴等。与此同时,全国性银行信贷额度调增5%、地方银行增10%的消息也给房地产企业注入了一针强心剂。如何理解这些现象?本期的《上海证券报·地产投资》联合知名房地产门户网站“搜房网、焦点房地产网”进行了相关调查。

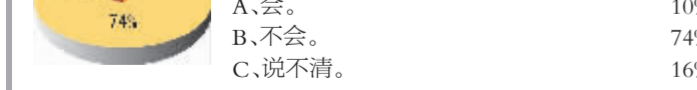
1、您如何看待眼下一些地方为“调整”楼市所采取的措施或表现出的态度?



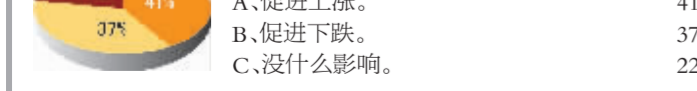
2、您是否支持地方各自出台购房优惠政策?



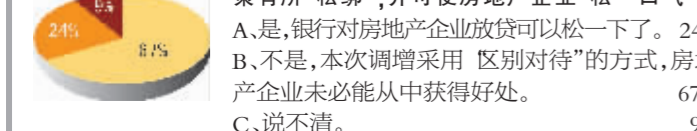
3、您认为地方采取的措施会促进销售量增长吗?



4、您认为地方采取的措施会对房价产生什么影响?



5、您认为银行信贷额度调增是不是表示货币政策有所“松动”,并可使房地产企业“松一口气”?



第一演播室 | 中国证券网

“地王”频陷退地传言 开发商难抑“割肉”冲动

活动策划:柯鹏 唐文祺
主持/整理:唐文祺
嘉宾:上海北平地产研究所副所长 刘光东

重庆“地王”、长沙“地王”、上海“地王”……曾几何时,被开发商们竞相追捧的天价土地,如今却成了烫手山芋。土地市场出让价格不断刷新的盛况已不复再现,取而代之的是开发商频频退地的消息流传。虽然深陷退地传言漩涡的开发商们或置可否,或断然否认,但在今年的楼市困局之下,这究竟反映出怎样的市场现状?未来土地市场的走向将会如何?上证第一演播室就该话题请来业内人士做解答。

现状:市场弥漫观望气氛

主持人:近期“地王”频频出现退地传言,这是由哪些因素造成的?
刘光东:简单来看,开发商对一个房地产项目的运作有三个阶段。第一个阶段是围绕着“拿地”进行的,这个阶段的主要工作是决策分析。启动这个阶段通常是开发商的自有资金,也就是需要预先准备“真金白银”的。目前的形势下,通过项目合作、企业合资解决这一问题也不在少数。

第二阶段是建设施工阶段,这一阶段伊始,通常也需要少部分的自有资金,其余启动资金常常可能有建筑商代垫,到项目建设一定程度,即可顺利办理银行贷款进行建设。

第三阶段是预售或现房,目前多为预售,即项目尚未建成封顶即开始销售,这个阶段是收获季节,若销售顺利,则支出成本包括银行利息等相对较少。总的来说,“真金白银”多发生在前期,不考虑时间价值,其占投资总额比例为30%至40%。

“地王”频频出现退地传言,我

认为应该是两方面共同作用的结果:一方面这些地块的成本确实太高;另一方面,在目前市场形势的影响下,信贷偏紧,房地产价格上涨不再,从而导致“割肉”或“想割肉”的企业产生,以免更大损失。

实质:“囤地”行为恢复理性

主持人:去年是“地王”频出的时期,今年却是频频面临流拍或底价出让,“地王”现象也不复再现,这种情形对于房地产市场来说,是利还是弊?

刘光东:这种现象目前多发生在一、二线城市,在土地供应偏紧的情况下,即出让地块尚不多的情况下,是否已成为一个规律尚有待观察。当然这种迹象已经存在,我认为主要原因大概有两个方面,一方面,今年信贷、房地产销售等形势的变化,使得去年非理性拿地的气氛得到了冷静;另一方面,土地出让市场经过近几年的发展,地价的市场化形成机制日益成熟,使得出让起始价的评估越来越接近最终成交价。

不管是哪个原因,我认为这都

