

Real Estate

直接降价风险大 “隐性倾销”漫楼市

市场环境变化,营销也随之变化。在楼市买卖双方持续对峙中,一些开发商已经坐不住了——在直接降价存在“风险”的情况下,越来越多的开发商选择了“隐性降价”。

◎本报记者 李和裕

暗降显现

虽然大部分城市今年以来的整体房价同比去年仍在上涨,但在时下楼市遭遇调整和淡季的双重影响下,没有多少楼盘能够独善其身。

如在成交量逐月下降的上海,不少在售项目加推新盘,其售价均低于市场最初的预期。佑威房地产研究中心据其对上海市房地产交易中心的数据监控发现,上周中远两湾城29套2-4楼房源集中成交均价为13842元/平方米,比该盘上半年21049元/平方米的成交均价跌了7200多元。而知情人称,这批29套低层房源是开发商以统一价格卖给内部员工的,还有,大华锦绣华城本月拿出沿马路的1、2号楼促销,成交的61套房源均价13551元/平方米,其中5套特价房更是只有12079元/平方米,比上半年17740元/平方米的均价跌了5600多元。

浦东三林区域近期曝出的“失牌”之间价格战更是令市场关注。万科金色雅筑先以装修标准下调为名,将销售均价下调2000元,从开盘时的18000元/平方米降至15000-17000元/平方米,后又每套房源再降10万,相当于打9折。而万科的压力一方面是基于集团高层“做好最坏打算”的态度,另一方面也直接来自于周边楼盘的竞争。如同板块的金地湾流域推出的小高层房源报价只有13000-15000元/平方米,又与搜房网搞团购活动,借金地搜房网联名卡给予购房者优惠折扣,由此形成两“失牌”暗中较劲的局面。

地方官员公开表示房价未降的北京楼市情况也相仿。资料显示,从今年年初开始,北京就有不少楼盘不同程度地开展促销活动,如买房送车、送旅游、特价房等,而今部分楼盘的均价据称已下降超过30%。

营销回归

开发商现在对于定价态度倒不是很强硬,但对销售速度要求很高,主要是想快速回笼资金,所以,为吸引购房者的营销手段也越用越多,而不是像市场火热的时候,不怎么宣传也照样卖光。”一位不愿意透露姓名的上海某营销机构工作人员向记者表示。

业内人士分析,直接降价是开发商最不愿意或者说万不得已才会采用

的手段,因为率先主动降价可能被“平夫所指”,甚至在“买涨不买跌”的观念下加重市场观望,同时也可能引发与前期已购房业主的矛盾,所以,犹抱琵琶半遮面的隐性降价方式成为开发商的首选。

不过,无论是明降还是暗降,手段的本质和目的都是一样的。也有市场人士指出,目前一手房市场已经以隐性降价为主,但隐性降价缺乏一步到位的真实降价的冲击力,所以市场成交量仍处低位。

对此,佑威房地产研究中心主任薛建雄认为,如今大多数中档楼盘因去年涨幅过大而下跌,且去年涨幅越多的楼盘今年将跌得越多,只有租金回报率高的楼盘才具有较强的抗跌性,才能吸引市场注意力,开发商所称的地段、交通、环境、品质等因素,都可以量化为租金回报率指标来衡量其房产的价值。

行业反思

开发商认同并采取隐性降价手段,显然也是基于其对楼市走向不太乐观的判断。事实上,在中央层面否认了“政府可能救市”的观点后,开发商对于房地产调控“宽松”的愿望也基本破灭,要想打破楼市僵局,可能还会采取进一步“行动”。

近期接连被媒体曝光的房地产企业内部邮件反映出了不少开发商的态度。如万科总经理郁亮表示,基于万科早前“行业需要且必然进入一个理性回归的调整期”的判断,行业目前正在经历的调整对于万科来说,已不是猝不及防的突发事件,但短期来看,调整期内的确存在着诸多不确定性,行业资金紧张的局面在数年内也不会改变。万科率先提出“公司应更为重视经营的稳健性和财务的安全性”,并对自己在“牛市”中的行为进行反思。

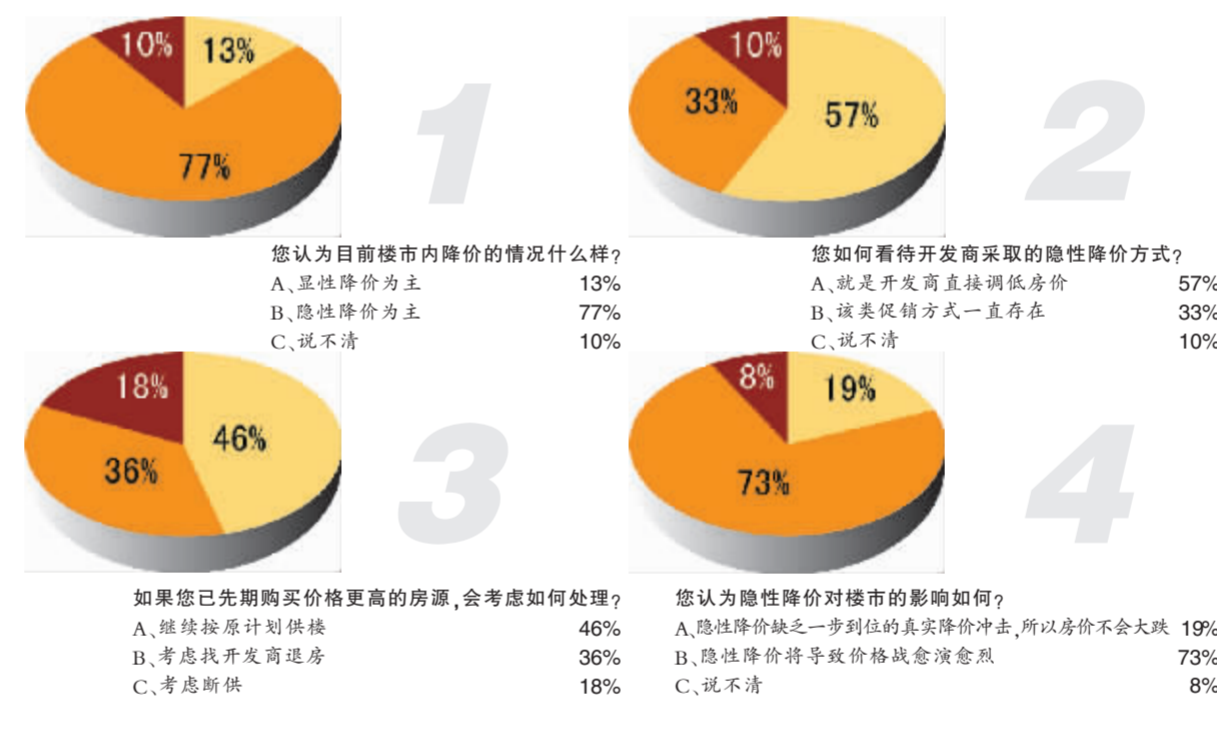
阳光100董事长易小迪则认为,此次房价的回调首先源于金融政策的收紧,而非市场购买力的萎缩。由于购房贷与房企开发贷款双重收紧,导致许多企业自身资金链紧张而引发了房价打折与楼盘促销,不过,价格回调是理性的。而在今后市场供求关系发生本质转变、市场竞争环境也相对充分的情况下,房地产企业会产生新的分化,但大企业也不一定安全,尤其是盲目追求规模扩张是有风险的。



73%受访者乐见楼盘隐性降价愈演愈烈

调查策划:柯鹏 李和裕
统计整理:实习生 朱宇琛

除了打折、特价等显性降价行为,隐性降价也正逐渐为消费者耳熟能详。如,今年来,上海不少楼盘的实际成交均价低于网上参考价格;或者虽然开发商称定价未变,但新一期房源的成交价格比前期跌了许多。如何看待开发商以隐性降价的方式招揽购房者?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·焦点房产网”进行了相关调查。



投资风向

上海:力保房价基本稳定

在近日召开的上海市房地资源系统党政领导干部大会上,保持房地产市场“房价基本稳定”成为上海市房屋土地资源管理局下半年重点工作之一。

房地局表示,需以保持房价基本稳定为目标,依法监管房地产市场;健全房地产市场运行动态监测机制、房地产中介经营主体责任监管机制和房屋租赁的长效管理机制,制订《上海市房地产经纪管理条例》,制订《上海市房地产开发经营管理条例》。

此外,据市房地局网站公布的消息,下半年重点工作还涉及房价、物业等各方面。包括提升土地对经济社会发展保障能力;加快解决低收入和中低收入家庭住房困难,重点调整完善廉租住房、经济适用住房和旧区特别是二级旧里以下房屋改造等政策,并加大实施力度;继续把改进物业服务模式与构建住宅小区综合管理体制结合起来,加大“三年行动计划”实施力度;以信息化建设为重点,推动政府职能转变上新台阶等。

北京:首批限价房公开摇号

8月25日,北京市首批限价房在石景山区公开摇号,共1784套,均价6250元/平方米。而周边二手房的价格在每平方米1万元左右。此次摇号共有2023户申请家庭参加,他们将在9月初按顺序选择1784套限价房。

深圳:商品房空置率上升

深圳国土部门发布的官方报告最新统计显示,今年1-7月,深圳商品房空置面积165.68万平方米,其中住宅空置面积67.07万平方米,同比增加95.65%。在短短一个月时间,深圳空置商品房增加9500平方米。

同时,广东省房地产业协会也发布报告称,广东省今年上半年有相当一部分的住宅滞销和积压,若情况延续,下半年商品房空置量将大增。据统计,上半年末广东商品房空置总量1586.42万平方米,较2007年末增加7.2万平方米,增长0.46%。其中住宅空置增加60.35万平方米,增长8.03%。这是广东商品住宅空置量近5年(上半年)来的首次增长。

值得注意的是,市场消化系数自2003年上半年出现不断攀升以来首次下滑,低于2006年上半年水平。

楼市评弹

只要八分钟

比如我们大多数人喜欢好莱坞,留下最深印象的,却绝非什么《异形大战铁血战士》,而是略显冗长的《肖申克的救赎》;比如今年,看过《赤壁》的人,除了骂两句就是选择遗忘,我倒建议每一个宅男腐女都应该去看一下《Wall·E》,认识一下那个捡垃圾的小机器人。事实上,我们每个人都和他一样,生活在自己的世界里,却又忍不住都会仰望苍穹,以此获得对自我的重新认知和出自内心的感动。

电影是现实的投影,平淡是人生的常态。房地产的这些事,和人生中遇到的任何事情,都是共通的。

问题的关键,不在于浮华诡谲,而在于品质和用心。用大花头搞刺激,不如小成本让利。就像奥运会闭幕式的伦敦八分钟,一切从简,不和你斗人数、斗奢华,用传统的双层大巴和十多个市民,组成一组平民的生活场景,一样博得满堂喝彩。简简单单的八分钟认真,就足以在满足之余给我们不小的启示。

问题的关键,更不在于噱头满地,而在于真诚和公开。用奇技淫巧去忽悠,不如实实在实在在讲诚信。用西方的Honor System来说:不相识的人见面不应设防,先应假设对方是诚实的人,直到对方辜负了你的信任为止。法官审理案件之前,更得先假定嫌疑人是清白的,直到陪审团做出相反的认定为止。

开发商若能真的安心坐下来,认真考虑一下如何从心沟通,也只需要简简单单的八分钟,就足够了。

只要八分钟



柯鹏

市场不行,开发商不愿降价又有扛不住之虞,唯有另辟蹊径求生。最近冒出最多的,就是花里胡哨的楼盘名称,颇有喧宾夺主之势。威尼斯城、托斯卡纳堡、丹佛小镇、挪威森林等等,所谓的“香榭”“香格里拉”更是处处可见,大有在数百年历史的内地古城里,硬生生造出“法国梦”“美国梦”“英国梦”的气魄。只是,房子质量上去、价格下不来,搞这一套所谓“艺术营销”,真的有意义么?什么是艺术?18世纪的法国美学家狄德罗说:“艺术是在平凡中找到不平凡”;同时代的李渔也说:“凡说人情物理者,千古相传;凡涉荒唐怪诞者,当日即朽”;用今天的大白话说,平平淡淡才是真。

第一演播室 | 中国证券网

保证金门槛提高 房产中介业“顺势”掀起第二轮洗牌

活动策划:柯鹏 唐文祺
主持人/整理:唐文祺
嘉宾:上海汉宇物业代理有限公司董事 总经理 施宏睿

二手房交易持续低迷引发的中介企业倒闭潮,倍受业内外关注。近期,上海市房地产交易中心表示,为了提高二手房交易资金安全,同时降低中介卷款私逃的风险性,正在酝酿推出房地产中介保证金制度。据了解,这项保证金的底线为100万元。该政策的推行是否会否给处于“风雨飘摇”中的中介机构带来进一步影响?购房者当前的情况下,该如何合理选择中介机构?上证第一演播室请来业内人士就此答疑解惑。

二手房交易“深寒”

主持人:能否先介绍一下今年上海二手房市场的情况?
施宏睿:今年上海二手房市场在3、4月份时达到最高峰,接下来自5月份起就持续下跌。5月份的成交量环比下降了18%,6月份与5月份相比,成交量跌了20%,7月份在6月份的基础上,又减少了25%,到了8月份,从目前的数据来看,保守估计也有10%的跌幅。也就是说,综合起来看,到目前为止,已经从最高峰时的成交量下跌了60%的幅度。从市场层面来看,第二套房信贷政策带来的影响很大。自5月份起,房源挂牌数量明显增加,中外环的房源受到压力影响,开始有5%-10%的议价空间。发展到现在,这种趋势已经从中环以外蔓延至内环以内区域,市中心的房源也相继出现10%-15%的议价空间。原本的购房者开始持币观望,导致二手房成交量出现大幅萎缩。

中介机构倒闭成潮

主持人:近期不少中介机构纷纷压缩阵线、关闭门店,甚至有中介企业宣布退出上海市场,您认为“倒闭潮”会呈现出继续蔓延的趋势吗?
施宏睿:在总体市场成交走低的情况下,前几个月开始累积的市场效应呈现出来,大部分中介在7月份都表现得亏损厉害,市场业绩环比跌幅在20%左右。有许多中介无力支持或资金压力增大,就只能收缩战线、关闭门店或退出市场。但我需要指出的是,上海的二手房市场与广州、深圳、北京等地不同,相对来说,这个市场的总体成交量表现特别大,因此,在其他城市出现的大品牌中介占有市场份额高的情况,在上海却很难出现。从目前业绩排名前三的几家中介来看,总体占有份额还不到15%。此外,上海中介企业的性质会有许多不同分类,如内资、港台、美资等,因此,会使得客户产生许多分流。我认为,现在的市场与2005年相似,目前同样进入了洗牌格局。但总体来说,市场情况差的时候,那些小中介、夫妻老婆店之类的“杂牌军”受影响会大些。品牌中介的资金后盾更强,因此在“寒冬”时期还有能力扛得住。而且,出于对品牌的维系考虑,对于消费者的服务和善后也更注重。

保证金是新门槛

主持人:上海正在酝酿的二手房保证金制度,对中介机构会有影响吗?
施宏睿:我认为,这个对品牌中介来说是有正面影响的。它将上海众多中介机构进行了分类,一种是只做做交易,不涉及资金;一种是只做做交易流程,如各家贷款服务公司;还有一种就是大型的品牌中介机构,这两方面都可以参与和涉及。此外,在资金监管系统的完善方面,还提出了保证金的交纳制度,这就是为了预防中介倒闭之后损害到消费者利益所考虑的。这种提高门槛的操作方式,无疑是对行业进行了一次洗牌,从而将规范化管理从以前的品牌中介扩展到到了贷款服务商,也使得二手房市场的交易风险降低,行业操作更加规范化。以汉宇地产来说,在7月份二手房市场萎靡不振的情况下,公司把一手房代理业务提升到了55%,反而使得企业7月份业绩环比上涨了10%,预计8月份业绩可能还会有10%的涨幅。根据计划,汉宇地产在年底还会有增加10多家门店的打算。

