

Real Estate

价格调整不到位 楼市“金九银十”注定前景黯淡?

奥运会之前普遍存在的楼市僵局局面,终于随着房价的松动而开始松动。上半年5、6月份弥散期间的观望情绪,使得历年的“红五月”表现惨淡。对于开发商来说,抓牢下半年“金九银十”的时机进行销售,已是决定其能否顺利回笼资金的背水一战。

◎本报记者 唐文祺

开发商 抓住最后促销良机

在8月份奥运会开始之后,业内就已经在讨论9月份的促销计划了。”一位开发商告诉记者,是否要降价、降价幅度多少、如何推盘等,现在都是需要慎重考虑的问题。”

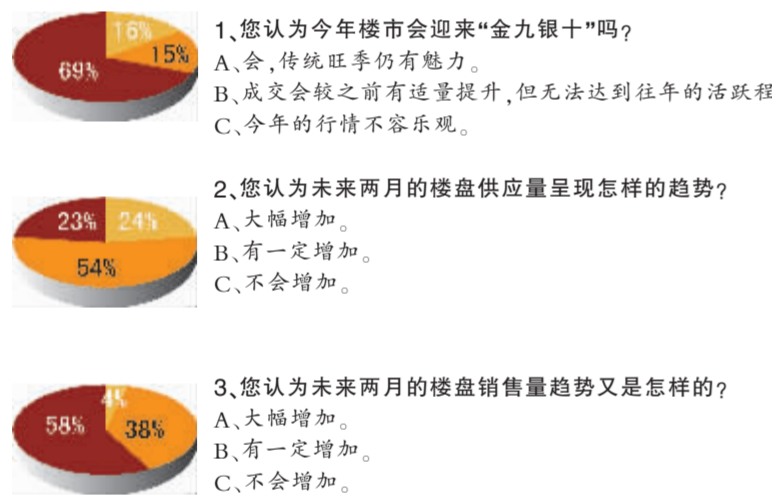
作为房地产的龙头老大,曾在今年元宵节率先推出“降价”活动的万科,再次成为“金九银十”楼盘促销的领头羊。这一次,万科在上海的8个楼盘,与以往“犹抱琵琶半遮面”的让利形式不同,直接用打折降价的方式取而代之。一时间,抢滩“金九银十”的争夺战似乎已拉开了序幕。

联合调查

近七成受访者看淡今年“金九银十”

◎调查策划:柯鹏 李和裕
统计整理:实习生 朱宇琛

终于,楼市跌跌撞撞地跨入了九月,“金九银十”在今年能否重现成为市场各方心中的疑问。按传统来说,九、十月份进入宜人的秋天,又临近双节,



购房者 价格未到底线继续观望

但是,表现开始愈加“热烈”的房地产市场,却并未获得消费者的青睐。8月份,万科、金地率先在上海浦东新区三林板块点燃战火:万科宣布单套房产最多可以优惠10万元,而金地也不甘示弱地采取“特价”方式力推旗下楼盘金地湾流域。然而,在这种竞相“甩卖”的情况下,购房者王先生的心态颇具代表性:价格仍未到位。

王先生认为,表面上来看,万科这次的销售优惠似乎前所未有,但实质上并不算“伤筋动骨”。有些楼盘是新开项目,可能只是把原本的高额利润空间进行了些许压缩,在定价上不会承受“降价”的压力。但以其一贯的价格“标杆”表现来看,简单的优惠并没有达到消费者的心理预期。”

他甚至表示,万科这次用出优惠房源,只是试图松动楼市僵持格局的举措。称之为试水也可以。”

他告诉记者,“金九银十”的上海楼市可能会出现众多促销手段,但只要房价调整算不上实质性的降价措施,他会一直观望下去。达到

心理价位为止。”

市场 供求可能进一步失衡

“今年的‘金九银十’更多是个传统概念,并不具备绝对性。”一位不愿意透露姓名的北京开发商指出,如今在销售市场中已经占得先机的开发商,其实早于前两个月便已悄悄开展或明折或暗降的促销活动。等到“金九银十”再进行快速消化,其实已经晚了。”

有数据显示,8月份上海商品住宅成交面积为62.44万平方米,环比降幅为14%;成交均价为13657元/平方米,却环比微涨6.7%。与此同时,商品住宅供需比从7月份的1.75,进一步下滑到8月的1.03,供求趋势有失衡趋势。更应注意的是成交量的变化,而不是价格变化。”一位上海开发商坦率表示。

根据规划,北京市保障性住房将在今年大批入市,购房需求的进一步分流已迫在眉睫。而在上海,9月份新盘供应初步估计可逾30个,共计推出上百万平方米新房源。“金九银十”成色几何,其实更在于开发商的调整措施是否到位。



第一演播室 | 中国证券网

突遭信贷禁令围剿 “囤地”开发商雪上加霜

活动策划:柯鹏 李和裕
主持/整理:李和裕
嘉宾:冯伟 荒岛房产工作室市场总监

业发放专门用于缴交土地出让价款的贷款,这样的规定也是银行出于规避连带风险的考虑,对开发商也不是好消息。

被逼练“内功”

主持人:那么,您认为“信贷禁令”正式执行后对开发商的具体影响有哪些?

冯伟:归根结底,我认为收紧信贷就是提高了开发商回笼资金的要求。因为开发商的资金链体系一靠“外循环”,主要就是银行信贷,二靠“内循环”,主要是销售回款。那么,在“外循环”受阻的情况下,开发商势必更注重“内循环”,这从今年以来越来越多的开发商投入降价促销等“价格战”就看得出来了。

开发商作出这样的选择是有必要的。因为如果不加快销售速度、快速回笼资金,资金链压力就会更大。同时可以预见,降价促销的“连锁反应”会越来越明显。虽然一部分开发商仍在观望,但需要意识到,现在领跑“价格战”的都是品牌开发商,他们的楼盘量往往又很大,在品牌和量的双重“压迫”下,不跟着“跑”起来可能损失会更大。更重要的是,价格战关键影响到的是购房者的预期,在市场整体预期改变的环境下,个别开发商恐难独善其身。

调节供应量

主持人:今年的土地市场还有一个问题就是土地出让呈回落之势。上周发改委发布的数据显示,7月份土地购置面积环比下降27.7%,同时,完成土地开发面积和新开工面积也呈回落之势。再加上底价出让甚至流拍退地的现象愈演愈烈,土地市场的这些变化对楼市会有什么影响?

冯伟:土地市场的这些变化显然是楼市萎靡影响到了开发商的拿地信心。一方面,楼市前景不明,不少开发商不敢出手;另一方面,由于融资受阻,开发商必须基于资金面的情况再考虑拿地,所以,现阶段更多的开发商宁愿选择放一放。此外,去年楼市攀升的时候,有各行各业的企业去买地,但随着楼市下滑,非专业的企业陆续退出,也影响到了土地市场的交易局面。

而今年以来一些地方土地交易量的下滑,我觉得也与地方政府有意地调节土地供应量有关。如果前期土地供应不算充足,那么,后期楼市的供求局面差距就不会太大,房价就不会大跌。当然,也需要注意在一段时期的供应紧张后可能又会产生的跳跃式增长。



楼市评弹



房虫儿

◎柯鹏

小爬虫儿大家都不喜欢,“人虫儿”却是个好词。

源于皇城根的此一俗话,说的是那些对某些事务极度了解,达到

最高境界,精明透顶的人,比如戏虫儿(迷恋京戏的)、古玩虫儿(古董行家)等等,统称“人虫儿”。

现如今楼市波诡云谲,竟也时势造英雄般偶然打造出两个“房虫儿”。他们对这市场的各类技巧了如指掌且会随机应变,牢牢掌握主动权乃至可以引导市场走势,可谓不世出的人才。这不,这两天,潘石屹要逆袭涨价,王石要降价洗牌,一南一北,遥相呼应。“二石”激起千层浪,震得市场抖三抖。

细看起来,潘石屹绝非得了便宜就卖乖。要知道,人家做的是商业项目,是这轮宏观调控受影响最小又具备特定客户群的一类物业;SOHO上市节拍的拿捏精准也让小潘同志成功搭上了资本市场的提桶;何况早在十来年前,首个提出“无条件退房”的潘石屹,就已营销大师级别的人物了。现在的境况

是,有钱就是草头王,SOHO资金充裕而中小企业步履维艰,潘石屹的算盘就是要乘机收编。这些天的几次收购,就是这种战略的最好注解。

再看王石,万科此时降价可谓顺应民心,但也绝非大发善心。尽管自谦是“年纪大了还很青涩”,其实老练的手法、精准的眼光、全局的掌控,一点不比小潘多让。万科现在的问题,不是名声和股价的问题,而是最实际的战线较长、压力增大。一支军队,哪怕无敌于天下,要你们围着万里长城每隔三百米扎营,也会显得势单力薄,何况万科借着前两年的大牛市而大规模扩张,本身就有消化的压力。因此,如今在部分回款压力较大区域进行拆除福重、主动出击,尽管可能短期内损失部分实力,却绝非自杀式袭击,而是一次有惊无险的自我拯救。

归结到房地产市场这个根本上

来,房价“俯卧式”说了很久,现在才算渐行渐近。真正的“俯卧式”应是“涨跌互现”的格局,市场也正在调控步入深水后,进行这一次次的多空对撞和试探。可以说,前面的此类对撞频率越激烈,最后“软着陆”的可能性反而越大。只是,目前的房地产市场已经不是开发商一家的独角戏,购房者逐渐跃升为最大主角,明眼人处处都在的情况下,开发商若不能提供最实质的促销手段和让利空间,以为还能和市场初期一般,仅仅靠着技巧一味的忽悠、接着忽悠就能成功过关,也已不可能了。试问,世界上有什么人和物,可以逃过审美疲劳这个复仇女神的索命?

如果我猜对了开发商此时心里的小九九,我不庆幸,这对市场并无过多裨益。用李慕白的话说,我并没有得道的喜悦,相反,却被一种寂灭的悲哀环绕。

广州7月一手住宅成交均价创年内最低

广州市国土房管局公布数据显示,今年7月份广州十区一手住宅均价为9122元/平方米,比6月份下降447元/平方米,成为今年以来广州房价最低点,比去年10月最高位时下跌了21%。

据统计,7月份广州有超过六成的一手房在万元以下的价位成交。而与此同时,成交量仍位于60万平方米水平之上。据悉,这是今年以来广州楼市第二次出现价跌量升。业内人士认为,广州楼市正处于十字路口,即将到来的“金九银十”传统销售旺季不容乐观。

(实习生朱宇琛整理)

投资风向

1至7月全国商品房销售降10.8%

根据国家发改委固定资产投资司统计,今年1-7月,全国商品房竣工面积16533万平方米,同比增长12.4%,增幅同比提高9个百分点;销售面积27743万平方米,同比下降10.8%,增幅同比下降37.2个百分点,其中,现房销售面积同比下降17.8%,增幅同比下降27.6个百分点;期房销售面积同比下降8.2%,增幅同比下降42个百分点。

与此同时,1-7月,全国房地产开发购置土地面积同比增长5.2%,增幅同比下降6.7个百分点;完成土地开发面积同比增长4.2%,增幅同比提高4.4个百分点;房屋施工

面积同比增长22.5%,增幅同比提高6个百分点,其中,新开工面积同比增长15.1%,增幅同比下降1.1个百分点。

而房地产开发购置土地面积、完成土地开发面积和新开工面积均呈回落之势,7月份分别比上月下降27.7%、35.7%和35.7%。

上海楼市“租转售”蔓延

美联物业研究部近日公布的一项统计数据,8月份买家观望情绪依旧,楼市继续保持胶着状态。部分板块高档住宅“售转租”房源环比7月份增加了30%,占总体房源的20%至30%。市场人士称,“售转租”现象加剧,导致二手房市场成交不活跃,可能使银行房贷增

量面临考验。

今年以来,银行房贷增长对二手房贷的依赖明显增强。上海市银监局此前公布的一份报告称,上半年,二手住房贷款成为拉动沪上个人住房贷款增长的重要因素。新房和二手房贷款增量分别为3.0亿元和83.4亿元,而新房成交量却高于二手房,两者形成鲜明反差。

分析显示,新房贷款的需求度降低,二手房对商业性贷款需求更强。由于上海的新房成交主要集中在中外环、外环外区域,住房总价较低,有的新开盘超过一半以上的购买者是一次性付款,即便需要商业性贷款,也大多搭配住房公积金的贷款和装修贷款,因此,二手房市场的清淡可能对银行房贷增量造成一定影响。