

告别“黄金时代”的楼市 将何去何从



2014年,楼市一改往日高歌猛进的姿态,投资增速放缓、库存居高不下、房价持续回落,市场分化明显。与此同时,“去行政化”调控趋势日益明朗。告别“黄金时代”的楼市将何去何从?

别了,“黄金时代”

2014年,楼市变化速度,显然超出市场预期。国家统计局公布的70个大中城市房价数据,可谓一个直观的观察窗口。

一季度,70个大中城市,有一半还处于环比温和上涨,然而从5月份开始,房价环比下降的城市个数持续增加,5月35个、6月55个、7月64个、8月68个、9月、10月均为69个。

不仅新建商品房如此,二手房价格环比下降的城市也持续增加,特别是到9月份,70个大中城市的二手房价全部呈环比下降态势。

房价的变化,直接影响购房者的心理。北京居民王勇一直想买西四环外的一套二手房。然而从年初

的每平方米4万元到如今每平方米3.4万元,不断变化的房价让他一直处于观望状态。

一系列房地产市场的数据也在持续走低。开发投资增速放慢,1至10月份比1至9月份回落0.1个百分点。房屋新开工面积下降5.5%,作为传统销售旺季的“金九银十”风光不再;库存居高不下,10月末,商品房待售面积比9月末增加1091万平方米。

面对楼市种种变化,不少业内人士感慨,中国房地产行业轻松赚钱的“黄金时代”已经结束。

政策风,将往哪儿吹?

从“政策很复杂,市场很简单”到“政策很简单,市场很复杂”,2014年,楼市与“行政化”调控方式渐行渐远。

一个具有代表性的现象就是,行政色彩浓郁的限购政策逐步退出部分城市。限购的保留与取消,被业内人士视为对2014年政府工作报告提出的“分类调控”的落实。

住房和城乡建设部新闻发言人倪虹明确表示:“用市场的手段调控市场的问题,这将是下一步调控的主要方向和手段。”

部分受访专家表示,经济“新常态”要求中高速增长,这对于房地产而言是利好,可以让市场慢慢去调节自己。

对于步入新常态的房地产市场,不做过度反应,并不意味着政府不作为。特别是在当前宏观经济面临下行挑战的背景下,在坚持抑制投资投机性需求外,更要注重满足居民的合理住房需求。

2014年下半年出台的一系列政策对此均有所体现。比如房贷新政要求“对拥有1套住房并已结清相应购房贷款的家庭,为改善居住条件再次申请贷款购买普通商品住房,执行首套房贷款政策。”住房公积金新规定中要求推进异地贷款业务,公积金贷款对象扩大至第二套改善型自住住房。

专家还建议,在中国房地产市

场告别高速增长“黄金期”,房地产投资量、竣工量和新开工量等各项重要指标的峰值已经到来的情况下,尤其要注重房地产泡沫的抑制和防范。

走势图,如何描绘?

走向新常态的房地产市场,呈现在大众面前的将是一幅怎样的走势图?

从当前来看,银行房贷新政、央行降息等政策出台,犹如给房地产市场注入了“强心剂”,自10月份以来,冷清的楼市有了些许变化。

10月份部分城市二手住宅价格环比有所回升。北京、上海、广州、深圳4个一线城市二手住宅价格环比均停止下跌。其中,北京二手住宅价格环比上涨0.3%,上海、广州、深圳环比均持平。

对于房价环比降幅收窄,国家统计局城市司高级统计师刘建伟认为,与各地房贷政策调整,房企为消化库存继续加大推盘力度,部分购

房者选择入市这些因素有关。

楼市是否会全面回暖?部分受访专家给出的答案是否定的。他们认为,由于不少城市库存依然高企,加之土地消化周期过长,需求过度透支,房价调整尚未到位。因此,市场短期回暖不具可持续性。

中原地产首席分析师张大伟说:“一二线城市,楼市资金面将明显好转。三四线城市因为库存绝对值过高,这种情况下,即使信贷刺激,出现全面回暖的可能性也不大。”

此外,对于信贷政策对楼市的刺激作用,业内人士并不表示乐观。北京市房地产协会会长陈志认为,作为非对称降息,央行的此次政策会带来预期性的微刺激,但市场短期内尚未显示其影响,就预期而言,降息作用有限,未来楼市难言乐观。

就中长期而言,专家认为,从全国的房价收入比、户均住房套数、居民收入增速等指标观察,中国房地产市场仍具备实现平稳发展的条件。(据新华社北京12月10日专电)

冲量在即,房企如何决胜年末?

精雕产品把握客户方能赢得市场

河南鹰城集团副总经理 吴辉



吴辉表示,进入2014年11月份,随着一系列新政策的出台以及其他的一些金融风波的影响,房地产投

资开始重新被认知和热捧,由此,平顶山第四季度的市场成交量也开始上升。

“随着元旦的临近,2014年已经接近尾声,回顾整个年度的河南省和鹰城房地产市场情况,我只能说2014年是稳中求发展的一年,”吴辉说,“虽然今年平顶山房地产的整体走势受到全国房地产形势的影响,但平顶山房地产行业还在稳步上升。”

无论是做商业还是做地产,地段都是亘古不变的真理,而商业地产更是将地段视为能够在万商之林立足的根本。河南鹰城集团有限公司坐落于平顶山市开源路中段鹰城

大厦,地处市区黄金地段,是平顶山市的标志性建筑。

吴辉表示,从香港城、鹰城商贸中心、五彩城目前所处的阶段和情况来看,一个商业地产最终能否成功,好地段、好产品、好策略这三者缺一不可,只要从这三者出发,就是赢得目前市场上投资客户和自用客户追捧的根本目标。

当然,在执行的时候,对客户心态的精准把握,对产品的极致雕琢,对客户的服务,不仅决定项目在最后一个季度的冲量,也决定了一个企业走向长远,最终成为最受客户欢迎、最受社会尊重的企业。

营销创新,决胜年底楼市

怡购城项目负责人 葛华伟



相比往年,今年平顶山商业地产的营销花样越来越多,这反映整个区域市场加速成交的诉求。在这样的市场背景下,年末房企必然会

大力促销、回笼资金,而价格杠杆是刺激需求、巩固销量的最佳工具。

因此,无论形式如何,最终砝码都落在价格上,这有助于拉动年末商品住宅成交量的“翘尾”。葛华伟表示,对房企来说,11、12月是传统淡季,但也希望通过一些创新的营销方式,逆势促进整个行情的后延。

怡购城一期西班牙风情步行街区12月份将盛大开盘,在原有VIP客户优惠的基础上,针对开盘的优惠力度更是空前巨大;开盘即将临近,针对VIP会员的招募活动也接近尾声,入会最高可享受10万元优惠,为投资者缓解资金压力的同时,把真正的实惠呈现给客户。

公司原计划一期商业85%左右

自持经营,但平顶山商业投资客户的需求十分旺盛,广大客户朋友对怡购城的产品价值也非常认同,针对一期西班牙步行街区的投资热情也非常高,所以公司考虑可能拿出更多的步行街铺位投放市场,希望首批客户都能买到自己理想的商铺,获得更大的收益。

葛华伟说,关于明年整个市场形式的预期,他个人的观点还是比较看好的,今年一系列关于房地产政策的出台,长期来看无疑将利好整个房地产行业。总的来看,由于有很多不确定性,很难说房地产行业下一步会有超预期的表现。房贷利率的下降可能还需要一定的宽松措施来配合。

一系列利好政策的出炉,随之而来的是今年第四季度市场成交量开始出现环比回升,市场消化库存的速度在稳步提高,年底“翘尾”趋势显现。但这并不代表楼市已经回暖,市场仍然面临去库存的压力。开发商对于年底市场的判断直接影响销售的手段,究竟开发商要采取什么样的方式冲量?听听这些房产“大佬们”怎么看。

品质才是冲关的法宝

建业集团平顶山城市公司营销部经理 智睿瑞



消费者的角度思考接下来的营销,我们认为这才是真正对客户负责。”

桂园作为苏州园林景观社区,凭着高品质的建筑以及园林,良好的人文以及社区氛围,一直以来被业主及客户朋友们认可。他说,桂园在年底,更多做的是产品以及服务的升级,我们希望明年春天交房的二期二批能够以最完美的状态呈现给业主,现在有多家单位希望能够以大客户的身份洽谈桂园二期二批准现房的销售,就是为品质折服,年底,预计这几个单位能够给桂园带来不错的销量。

十八城产品系列是建业集团“一省十八城,一城一中心”定位下最新城市综合体系列产品,今年亮相就给鹰城交上了一份漂亮的答卷,开盘清盘,成为传奇,最主要的原因就是因为科技、环保、领先、综合的开发理念,让十八城的产品无论洋房还是高层都备受推崇。

智睿瑞表示,年底建业集团以及平顶山城市公司正在紧锣密鼓推进除住宅地块外的商务地块的产品定位及开发,预计明年会与小高层这一主打的明星住宅产品一起亮相,与城市CBD一起,逐步兑现这个1300亩大社区给鹰城市民的承诺。(郭真真)