

2015年鹰城楼市七大趋势



走过“黄金时代”，步入“白银时代”，如今，楼市也进入了新常态。开局之后的2015年将呈现何种发展趋势？鹰城楼市又将会有什么样的动向？2015年鹰城楼市的八大趋势备受瞩目。

□本报记者 李京晶

【政策方面】

◆趋势一：地方持续救市，信贷或继续松绑

2015年，中央层面不会对楼市进行大力度调控，但这并不意味着政策缺失。在避免房地产硬着陆的背景下，地方政府将加速推出更多的救市政策。中国社科院财经战略研究院城市与竞争力研究中心主任倪鹏飞表示：“一二线城市房价继续下滑将是大概率事件。随着房地产市场不景气及调控政策的主方向向支持住房消费转变，仍在坚守限购的五个城市有望全面放开。中央和地方也有望继续推出救市政策。”

而一度被认为是影响楼市关键的信贷也有望松绑。继2014年央行出台“认贷不认房”、下调金融机构人民币贷款和存款基准利率之后，央行还将推进利率市场化改革。

◆趋势二：不动产登记施行，推进房地产税立法

不动产统一登记终于不再是空喊。去年12月22日，《不动产登记暂行条例》颁布，自2015年3月1日起施行，对不动产登记簿、登记程序、登记信息共享与保护、法律责任等内容做出明确规定。

业界主流观点认为，不动产统一登记制度最大的意义在于为房地产税做铺垫。“不动产统一登记，预示着房地产税收脚步将加速。”亚太城市房地产研究院院长谢逸枫分析，不动产登记一旦突破，将促进楼市调控长效机制建设，为房地产税收创造条件。

2015年不动产登记施行，也意味着推进房地产税立法有了基础。1月8至9日全国税务工作会议召开，部署2015年税收工作内容。国家税务总局党组书记、局长王军表示，2015年将积极会同有关部门推动房地产税立法等。

【市场方面】

◆趋势三：去库存仍是主流，房价保持平稳

中国指数研究院发布《2014百城房价盘点》分析，2015年全国房地产市场仍面临高库存压力，去库存是主基调，房价水平将保持平稳或小幅下跌，不同城市房价未来走势将继续呈现分化。

落地平顶山，诸多业内人士也认为，当前市场仍处于调整期，市场基本面并没有明显改变，去库存仍为市场主旋律，开发商会更谨慎地采取以价换量的形式去化库存。

据市房管中心发布的平顶山市2014年房地产市场监测分析报告显示，去年1至11月份，全市商品房上市24001套、276.3万平方米，同比分别增长1.1%和

12.5%。2015年库存压力仍然较大。而一些房企在盘点过去一年销售成绩的同时，也透露着2015年去库存的压力，尤其是一些此前销售不理想的中小房企。

◆趋势四：行业加速洗牌，大牌房企占主场

据中房协此前发布的《2015房地产企业经营蓝皮书》预测，2015年房企数量会从2013年末的42万家减少至35万家，2020年将会减少至25万家。我国房地产已经正式进入“下半场”，这已经成为公认的行业判断。挥别“黄金时代”，行业深度洗牌时代已经来临，房地产整体格局将发生强烈改变。

近两年，恒大、名门、银基、台湾基泰等国内一线品牌及省内名企、台资企业等大牌房企纷纷进驻鹰城。2015年，将是这些地产大鳄开发楼盘的强推期，鹰城楼市格局继续被改写。而本地房企阵营以华诚、豫森、永基等为代表，继续引领本地市场的革新。

业内人士分析，一线房企拥有雄厚的资金实力、丰富的操作经验、先进的产品研发及全新的开发理念，对鹰城房地产开发有着深远的影响。外来大牌房企与本地房企抢食的争夺战中，必将推动行业的洗牌。

【房企方面】

◆趋势五：重视科技创新，开发产品升级

早在2013年1月1日，国务院办公厅下发《绿色建筑行动方案》通知，要求新建建筑严格落实强制性节能标准，“十二五”期间，完成新建绿色建筑10亿平方米；2015年末，20%的城镇新建建筑达到绿色建筑标准要求，强化目标责任等多项措施推进。这便奠定了楼盘建筑创新趋势。

恒大大都、建业·十八城、蓝湾新城、建业·桂园等一批绿色建筑小区，持续推进建设。

一些项目虽然不是绿色建筑小区的

楼盘，也在积极加大节能环保材料及工艺的采用，采用自保温新型墙体、太阳能生活热水系统、中水给水系统等。而在产品上，房企也更加注重朝向、赠送面积、内部格局等设计。

◆趋势六：注重配套服务，房企提升软实力

从一些楼盘的动作来看能发现房企更注重服务了。台北晶华便是其中的典型，项目定位打造“原装台北时尚生活”，将天幕恒温泳池、空中花园餐厅、空中会所、酒店式挑高写字楼等全系配套搬到社区。鲁山香格里拉·上河湾也将高尔夫练习场搬进了社区。据悉，我市的不少楼盘将落地各种资源，为业主提供全方位服务。

楼市由“黄金时代”进入“白银时代”，房企间竞争也越来越激烈，不仅限于产品本身，还包括配套服务、社区环境等方面。与此同时，房企发展方式也在寻求转型。业内人士分析，2015年，房企谋求转型，由“开发商”转向“服务商”，在楼市“新常态”下谋求新的增长点。

◆趋势七：市场竞争加剧，楼盘营销模式创新升级

楼市步入“新常态”，营销手段上的创新，被不少开发商认为十分有必要。

“你们楼盘有二维码吗？”现如今在售售楼处，这样的提问并不少见。我市不少楼盘的微博、微信二维码都会随着广告频繁出现，有些楼盘还会通过一些活动促使市民关注自己的微信公众平台。“二维码”可以轻松藏身于人们的生活之中，找到目标所要的客户群，同时降低成本。

从近两年的楼市可以看出，微博营销、团购、网络名人效应、电商推广等活动越来越多……2014年，楼市调控持续，大牌房企相继进驻，楼市营销经历了一场前所未有的巨变。开发商在营销模式上不断创新升级，不少圈内人士都感叹：“楼市营销迎来一个全新的时期，稍微慢一点就会跟不上时代的节奏！”



资料图片