

据报道,日前住建部、国土资源部等均在积极研究进一步落实“新国十条”的措施。7月3~4日,国土资源部部长徐绍史表示,目前房地产调控导致市场量跌价滞,这种情况不会太久,继续调控下去,会出现量价齐跌的情况。



第9期 | 2010.07 星期三
www.xksq.net
地产热线:0551-7136922
你身边最贴心的置业顾问

星 地产

本期策划

7月 真的会出现拐点吗?



有这样一个人到森林里旅游,晚上在森林中住了下来。早上森林中突然跑出一只大黑熊来,两个人中的一个忙着穿球鞋,而另一个人对他说:“你把球鞋穿上有什么用呢?我们是跑不过黑熊的!”穿球鞋的人说:“我不是要跑得比黑熊快,我要跑得比你快,只要我能把你落在后面,我就安全了。”

目前,房价已成为市场各方最敏感的问题,而房价将在7月迎来拐点也成为了高频率出现的话题,开发商是继续博弈,还是转变方向,跑赢自己的竞争对手,需要选择。融科九重锦2期7#楼6月17日新推,特惠33套房源,一口价5999元/㎡,以低于均价1100元/平方米的价格高调登场,且其特价房也非尾盘,激起合肥楼市一片哗然。融科九重

锦已经穿“鞋”并开始奔跑了,合肥其他楼盘是否也要考虑穿“鞋”的问题。

有业内人士表示,在目前市场大势下,并不是每一个降价的企业,都一定能够获得好的回报。从目前北京、上海、广州、深圳等城市的降价来看,也只有部分降价企业获得了比较好的财务报表。恒大是最先举起降价大旗的,也是获得收益比较好的,

该企业5月份的销售取得了同比上涨8%的成绩,而其他大多数企业虽然也实施了降价的策略,但取得的效益并不令人乐观。也有不少企业认为,风险肯定存在,但不能因为风险存在就不降价。如果不降价,购房者肯定不买账,降价了,起码赢得了“卖房”的机会。无论降还是不降,降价、拐点都将成为7月的词汇。

拐点 洗牌都是市场正常现象

恒兴广场副总经理 邹晋

世界上没有任何东西只涨不跌,发展到一定阶段,都会出现拐点,只是导致拐点出现有太多的因素。关于楼市是否出现拐点,我认为肯定会出现,只是一个时间的问题,这要放到大经济背景下才能看清。

全球村的观念已经提了很多年,但恰恰最容易被忽视的也是这个“全球村”。提升利率等调控政策出台后,往往收到效果并不明显,这与全球经济的影响有着很大关系。在全球经济的大背景下,没有解释不了的经济现象,只是很多人没有读懂。

楼市的火爆,与投资客有着密切的关系。当闲散资金无法进入第一、第二产业的投资大门时,这些钱只能被用来炒房。从前几年楼市政策调控,但楼市依然坚挺即可窥见一斑。目前,正是大经济格局的不明朗,才导致了持币观望,导致有量开发商的捂盘惜售。

更具体到这一阶段,多空博弈也成为

是否出现拐点的重要原因。很多开发商都会此一时彼一时,只要是能被称作“企业”的开发商,针对此次政策调控,都已经有了预案。此次调控,即使出现开发商资金链断裂,也是属于行业的自然洗牌。在10%左右,都属于正常范围。制造业中的民营企业,存活时间只有7-8年,而房产企业,一干就是十几年,其门槛很低,开发水平也



一直不高,是到了洗牌的时候了。

洗牌对于整个房地产行业来说,是一件好事,能够促进整个房地产行业的健康发展。在目前的楼市形势下,“资金”问题无论对于大企业还是小企业都存在,其区别在于,企业自有资金的量、社会资源的整合能力、融资能力大小、市场操控能力、企业管理水平以及上述因素的统筹运用能力等有着很大的差异性。

从目前的市场看,两种房子可以吸引购房者的关注。一是性价比较高的楼盘,其切合了刚需人群的需求。从市场上出现“大出血”价格的楼盘卖得很火即可证明。另一类是非常高端的房子,其已经上升到形象价值,如IFC,开盘第一天卖出了4个亿。说到底,任何商品都是有升有降,卖得好肯定有卖得好的理由。至于楼市拐点,肯定会出现,但时间说不准,但这都是正常现象。

不赞成 楼市拐点论

群盛共和城 营销总监 孙宜庆

最近发现几个现象,一是市场上特价房多了起来,新开盘的楼盘均价比周边楼盘价格有所下降。尽管出现了上述现象,但不赞成楼市将出现拐点的论断,这种现象出现的原因是由于政策的调控。而且此类现象也只是“冰山一角”,合肥共有600-700家楼盘,但降价的也只有20来家,并不具有代表性,更不能说是普遍性。

至于是否参与降价,主要还是各个公司根据产品以及资金的需求来确定,这其中不排除有开发商试探市场的可能性。尽管目前,有业主、开发商处于观望状态,但也有业主走出了观望,这些都是市场的正常反应。未来可能有更多楼盘加入到这一行列,但由于目前处于政策的敏感期,认为是政策调控导致。反过来想,如果没有政策的调控,正常的楼盘促销也是存在的。

目前,从全国的房租包括合肥房租大涨,即可看出,中国未来的刚性需求量非常大。

对于房价的涨跌,由于成本的提高。从合肥市场看,目前供需较为平衡,有时候是供小于求。目前,合肥约有200万平方米房子可售,折合后约20000套房子,如果不调控,两个月左右的时间也就可以消化掉。

2009年房价涨幅的确过快,目前预期不太好,但预期会随着时间来改变的。个人分析,部分热点地区、热点楼盘价格将会有松动。尽管市场上如万科、恒大出现价格松动,但如同2008年的金融危机,“危”中有“机”,大的开发商之所以进行促销活动,不排除是战略动作,为下一步的布局做准备。

(王玮伟 记者 陈亚林/文)

房价 到了不得不降的时候了

某房产代理商

由于是代理商,处于开发商与购房者之间,尽管对楼市有着自己的看法,由于身份的敏感性,在接受记者采访时,该处于市场前沿的人士,一再告诉记者,最好不要署名。

从目前市场来看,价格没变,但成交量却是锐减。从目前自己代理的几个楼盘来看,市场稍好的时候,一个月能够出手100多套,但现在一个月也就几套房子。没有了成交量,其他任何的想法都成了空中楼阁。

恒大、万科,这些“大哥”级的开发商,已经降价,其将起到“旗帜”的作用。而融科九重锦最大降幅达到1100元/平方米的

时候,在合肥楼市中,更是起到了风向标的作用。如同2008年8月,凤凰城第一个降价,大量的购房者涌入位于帝豪大厦一楼的售楼部,一共推出了54套的特惠房源,一个上午的时间,正式售出和达成意向的已经接近40余套。而此次融科九重锦的降价也引来了楼盘的热销。

合肥的刚需群体有着很强的消化能力,现在,如同恒大、融科九重锦,价格肯定能撬动市场,但是降个200-300元,很难打动购房者的心,从前段时间看,这类开发商的销售业绩普遍不好。如果说,5月中旬整个楼市还不明朗的话,从6月底到现在,楼市应该能够看得很清楚了,房价已经到

了不得不降的时候了。

从调控到今天,已经过了两个半月时间,对于开发商而言,最怕的就是现金流的断裂,但是低价抛售,又可能导致市场的恶性循环。而大型开发公司,对现金流的要求则更高,该类公司对楼市的前景也不会很乐观,否则也不会降价。这样的公司,哪怕就是一个平方降价100元,对于整个公司来说,利润的损失也是很大的。此次被称为楼市史上最强的调控政策,国家的决心和力度都是不容置疑的。政策还将继续下去。从合肥市场看,无论是7月还是未来几个月,都表现出对市场的信心不足。