

十项措施利好房地产市场

面对世界金融危机影响的日益加深,党中央、国务院近日果断决定实行积极的财政政策和适度宽松的货币政策,出台了扩大内需的十项措施。这一宏观经济政策的重大调整,受到了房地产行业的广泛关注。这对中原楼市是个什么政策信号,会受到什么积极的影响和推动,“地产下午茶”栏目邀请了业内人士进行探讨热议。盼报记者 卢志峰 李志刚 立/图

再提房地产业重要性

记者:这几天业内都在热议近期国务院常务会议提出的扩大内需促进增长十条措施,值得关注的是,有关房地产业方面的政策排在十大措施的第一条,各位如何看待这一举措?

李晓峰:国务院常务会议提出实行积极的财政政策和适度宽松的货币政策,积极的财政政策我们国家在1998年面临东南亚经济危机的挑战时曾经提到过,我们因此度过了难关也帮世界度过了难关。另外一个就是关于货币的政策,由去年年底提出的从紧的货币政策变成适度宽松的

货币政策,这是我国为应对国际金融危机挑战,解决当前经济运行面临的突出困难,保持经济平稳较快发展发出的强烈政策信号。

赵进京:现在针对房地产的政策可以说是与时俱进,一浪高过一浪。11月10日,温家宝总理关于房地产提出三点:房地产业是国民经济的重要支柱产业,对于拉动钢铁、建材及家电家居用品等产业发展举足轻重,对金融业稳定和发展至关重要,对于推动居民消费结构升级、改善民生具有重要作用。为什么有这十大措施呢?主

要还是扩大内需,要扩大内需,一个是靠财政投入,一个是靠消费拉动,消费拉动中,房地产业的拉动作用是很强的,拿郑州来说,房地产对郑州市的第三产业贡献是40%。

出手不但要快,出拳还要重。本轮宏观调控政策的重大调整雷厉风行,体现了速度和力度的有机统一,向外界发出了应对挑战、战胜困难、力保增长的强烈信号。我认为要把中央的政策落到实处,对于房地产市场来说,首先确保社会保障性住房,再一个就是要搞好住房体系建设。

对市场影响不会立竿见影

记者:最近从中央到地方出台了一系列的稳定房地产市场的政策,这次十大措施的提出又是一个重大的行动,那么各位的判断,这些措施对当前的市场会有一个什么样的影响呢?

李晓峰:这次积极的财政政策和适度宽松的货币政策不是针对房地产,是针对整个国民经济,当然房地产也会从中受益。我们讲房地产的内需应该包括两个部分,一个购买商品房这些人的内需,另外一个就是解决弱势群体的住房,这也是内需,房地产的发展本来包括两个部分,一个是安居性住房,另外一个就是商品住房,这次的措施更多的放在保障安居住房方面,说明

国家对民生的关注。

对商品房有什么促进作用呢?第一就是扩大信贷规模会缓解开发商的资金压力。第二就是对企业要减税,房地产企业肯定要从中得到实惠;再一个就是说会增加城市居民的收入,收入增加了对房地产的需求也会增长。

何宏剑:我认为这些政策短期内不会像股市一样见到那么明显的效果,应声上涨或者应声下跌。这个政策我觉得对商业房地产业的影响还不小,最主要的就是住宅商品房的问题。就目前的情况来说,我认为能买得起房的人,再贵点他也不在乎;买不起房的人,你便宜点他还是买

不起。所以我觉得国家还是要像新加坡那样做廉租房,多做保障房。这样才能为商品住宅市场的健康发展打下一个好的基础。

赵进京:房地产在经济发展中就像一个发动机,美国的金融风暴起源于房地产,房地产业在近些年的发展一些潜在的、不好的因素已经显现出来了,要想很快的恢复不会那么容易了,不会是一夜之功,关键是投资信心的问题和购买信心的问题。政策出来以后效果是有一个过程的,我认为会在明年第二、第三季度显现。我们要认真面对的是购买的信心,这个信心比黄金还重要!

理性态度争取暖冬

记者:对于房地产市场而言,虽然现在政府出台了一系列暖市措施,但市场并没有呈现明显的变化,购房者和开发商怎样调整各自的心态和行为,才能使楼市有一个暖冬呢?

李晓峰:现在许多开发商都面对一个资金困难的问题,我认为开发商也应该反思一下,是否在前两年对房地产市场过于狂热。在之前开发商疯狂拿地的同时有没有想过这个市场就会永远这样狂热下去?所以当这个市场发展到一定程度之后就会出现许多问题,国家出台的这些政策再加上国际上不良环境的影响,这些都是导致开发商出现问题的原因所在。但是,从长期发展来讲,房地产市场的增量市场这一块还有二十到

三十年的发展过程,二十到三十年以后整个房地产市场将转向存量市场。而购房者则分为投资型和自住型两种,对于投资这部分购房者,适当的观望可能有他的道理,但是对于一些自住需求的,有一种观点说二线城市的房价会大幅度的下降,我觉得这种可能性不大,我觉得像自住性市场跟投资和投机还是应该区别对待的。

付饶:目前的市场形势对开发商来说应该会有很多值得反思和启发的地方。就是不要贪大贪多,要稳健发展,保持现金流的通畅。

如果现在的购房者购房是作为自己居住,那么他不用考虑现在购房是升值或者是贬值,你如果没有把他放在市场上参与流通,那就根本不存

在升值和贬值。再一个就是,买与不买与购房者的收入有关,他只有收入提高了才不会去斤斤计较,计较是因为没有才会去计较,这个我觉得是很明显的。

赵进京:现在的市场形势对开发商来讲,一定要量力而行,要精耕细作,降低成本投入,国家现在减少这么多的税率,开发商就要合理的降低自己的成本,这样才能积极投入市场。但是在减少成本的情况下,产品的质量还不能降低,能做到微利或者是保本经营就已经相当不错。实际上我认为不冷不热的房地产市场才能称得上是健康的。

本栏目由第一地产与  河南房产 联合主办

《地产下午茶》正式开张了!

这是一个报网互动的谈话式栏目。在这个栏目中,我们将邀请中原房地产业的一些知名人士,就中原房地产业的现状和前景,就业内的焦点和热点问题进行交流和对面的交流和探讨,对中原房地产业的健康前行献计献策!

时间:11月11日下午
地点:道可道茶商会
主持人:卢志峰 晚报记者



市场有起有落 搞开发就像种庄稼?

事件:“手中有地,该建还是该停?”

上周三,郑州某开发商与记者原本定好的一个人物专访忽然被告知转变为媒体见面会,下午3点,郑州主流媒体的楼市记者几乎全部到场。这场媒体见面会以郑州的救市新政为开场话题,当谈到新政对楼市的影响,以及郑州楼市现状时,该公司负责人向现场记者抛出了一个“眼下的市场状况着实令人担忧,谁也不能断定会持续多久,现在我们公司有多块土地,尽管都不大,但已经开始挖坑,你们说是该继续建呢还是放缓速度,又或者是停下来?”

问题一出,全场突然安静一刻,接着开始不绝于耳的讨论与争执,最终也没能产生一个明确的答案。

据该开发商介绍,公司不是没钱,不是资金链断裂,而是着实需要一个较为科学的指引。产生这个困惑已经有了较长时间,因此借着媒体见面会,想征求大家的意见。记者了解到,该公司虽说是一个较为年轻的房地产企业,但拥有较强的经济实力,银行贷款非常之少,旗下有两个项目在售,设计理念与建筑品质都堪称一流,公司产品具备相当的市场影响力,也得到相当一部分忠实客户的关注,该负责人也坦言对项目销售毫无担心。

“只不过,如果市场持续低迷的时间过长,市场在建楼盘的逐渐增多,势必导致空置率提高,房子积压过多,也一定会影响公司运转。”该负责人分析说。

“我们有多块土地,大都开始挖坑,但这样的市场情况实在让人迷惑,该继续建设还是停下来,抑或放慢节奏?”近日,在一次开发商和媒体记者的见面会上,该公司负责人抛出了如此之问。

这一问,道出了郑州很多开发商的心声,那么手中有土地、有资金与有土地没资金的开发商究竟该如何做?

晚报记者 梁冰 王亚平/文 吴琳/图



业内:有早有涝,开发房地产就像种庄稼

居易国际总裁赵宏延说,现在的市场不是“房价高一点、低一点”的问题,而是整个市场氛围变了,开发商、消费者都在观望,而此番新一轮政策的出台,更加重了这种观望的氛围。“就像农民种庄稼,雨水、风这些自然因素不是种庄稼的人在管着,而是由龙王控制着,天一会旱、一会涝,庄稼人要有自己的应对措施。房地产行业也是这样,以前风调雨顺的时候,开发、建设、销售速度都很快,但在现在的这种氛围下,速度就该放慢、减产。”

在河南省房地产业商会常务副会长、秘书长赵进京看来,这是一个具有普遍意义的问题。目前,整个行业都面临着信心不足的问题,这是因为政策调

控一浪紧过一浪,房地产企业拿地成本高,融资成本高,使开发商处于一种非常困难的境地。具体到项目,他建议企业要根据自身情况量力而行,精工细作,降低成本,稳步发展。

康桥·上城营销总监刘亚琼认为,在目前市场形势下,要清楚公司的资金链条处于什么状况,另外就是对市场的判断。

与此不同的是,河南升龙置业营销总监张宇持有很坚决的观点,她说,“那就不挖了,成本投入太大了。目前,市场反应非常冷淡,即使项目竣工也卖不上价钱,而其间的各种费用都要支付,得不偿失。”

分析:市场呈波浪式前行,有低谷有高潮

听到这个问题,深圳泰辰置业顾问有限公司总经理周心罡的看法是,首先取决于企业的开发能力,以及其盈利的期望值。企业的开发能力主要就是资金的问题,“面粉”拿到手里不能退,放在那里资金成本太高,所以如果有实力的话,可以往下走,应该增强自己的信心。

对此,郑州同致行地产顾问有限公司副总经理耿大勇持不同的态度:“市场是呈波浪式前行的,有低谷就有高潮。该出手时就出手。如果开发实力不强,趁早转变思路,卖地、卖股权,先让企业生存下来。”耿大勇说,今年批准的房屋预售面积太大,这个对市场会影响很大,预售面积大就意味着供应量的加大,所以,开发商应该放缓开发速度,重新进行规划,确定产品定位,如果成本优势比较明显,就让售价一步到位,追求一个合理的利润率。

耿大勇认为,房企调整自己的产品很重要,现在市场同质化现象太严重,只有差异化产品才有竞

争优势。其实,广大开发商也都看到了市场观望氛围的愈加浓厚,指望政策来马上启动楼市是不可能的,所以也都意识到要从内部入手,提高应变能力,降低成本,抓管理,增强企业竞争力。

郑州永威置业常务副总经理马水旺介绍,目前该公司正在开工的有两个项目。对于已经通过招拍挂拿到的土地,是不可能不开发的,这对战略资金是一个浪费。

马水旺说,明年郑州市40%的城中村改造住宅区都集中在中原区,而且多是开发体量超过150万平方米的大型项目,对永威西苑这样的小项目来说是一个巨大的冲击。所以,永威置业决定低价上市,来赢得市场,“就是拼也拼着走了”。但是,低价不会低质,他们仍然会按照高标准的要求来建造质优价廉的产品。对于整个市场,用马水旺的话说,就是“主动迎合市场,面对市场,不能惧怕市场”。