

2008 郑州楼市年终报告《反思录》之一

2008 楼市为何不再疯狂?



资料图片

时值岁末,回望2008年的中国楼市及郑州楼市可谓“低迷”加“观望”。历经了十年市场化发展,承受了集体疯狂的楼市,逐渐由热转冷。之前很少有人对这一行情有过准确预测,也很难想象昨日楼市为什么会“集体狂欢”,今天楼市为什么又全民谨慎观望?究竟楼市怎么了,我们又怎么了?怎样才是切合时宜的楼市举动?

晚报记者 王亚平

【疯狂】“卖房的是疯子,买房的是傻子”

在购房者的追逐和资本的角力游戏中,人们在上演着楼市的疯狂

面对今年的低迷楼市,人们会自然拿去年甚至前年的疯狂做对比,当时有一句很流行的话来概述楼市盛况:“卖房的是疯子,买房的是傻子。”

而最能体现郑州楼市疯狂的或许正是这一组数据:2007年前5个月——郑州房价涨20%直逼全国第一。

2007年6月11日,郑州市房管局发布5月份郑房指数,郑州当月商品房销售均价为4105元/平方米,较4月份上涨7.21%,每平方米涨276元。此前,该局统计数据显示,2006年12月份郑州市商品房均价为3405元/平方米。按这个数据,2007年郑州市前5个月的涨幅高达20.56%。

如果说2004年之前,楼盘均价上涨还只是每平方米100元,从2004年到2006年,房价则从每平方米2000元直指每平方米3500元,甚至每平方米4000多元,更有住宅冲高到7000元。

正所谓“买涨不买跌”,房价的快速上涨吸引了大批购房者,郑州房地产市场呈现“产销两旺”的热闹场景。

说起前两年楼市疯狂期项目的销售,正商业地产营销总监张琼直言,“为了买到合适的房子,购房者都是连夜排队,有的项目开盘当天都成交1.8亿元。”

永威置业常务副总经理马水旺说:“永威鑫城开盘当天成交170多套,大大超乎我们的想象。”

无独有偶,但凡2006、2007年开盘的项目都历经也见证了楼市的热销,那时候楼市的流行词就是“跳价”、“排队”。郑州市有开发商表示,曾经一天提价三次。也就是老百姓如果选择在同一天买房,早上行动可能就会比晚上行动少掏几千块钱。

(上接B01版)

愿年会成为新拐点

最近一个时期,楼市沉寂消息频出,为房地产业走出困境提供了一个难得的契机,如何把握好这个机会,早日步入复苏轨道,是很多开发商关注的话题。

“在低谷中徘徊了一年之后,现在市场又出现了一个新的拐点,向上的拐点。这是政府、开

【推手】价格不断刷新,从众导致抢购

房价、地价价格高地不断树立,又不断打破,楼市热销广为传播,购房者被裹挟进来

近日,记者采访多位在前两年买房的市民,谈起曾经买房的历程,陈欣忍不住叹气,“去年10月份签的合同,现在看来买在了房价最高点,每个月要还贷1800元,但当时只怕房价继续涨,那就更住不起了。”

陈欣的一番话很具代表性,实质上,无论是炒房者还是自住者,他们的疯狂举动大部分原因在于担心房价的进一步上涨。去年,郑州商品住宅月度成交量突破100万平方米,这表明住宅销售呈现白热化状态,尽管价格涨得飞快,但一个个价格高地还是被攻破,中国楼市已经亢奋。

与此同时,郑州地王频出,地价一次次被刷新。2006年,西区电缆厂的一块地拍到每亩225万元,业界惊叹西区首现“天价”地;12月5日,建业集团拿地,每亩431万元;2007年7月25日,鑫苑置业拿地,每亩450.5万元;8月17日,郑州世纪长城置业公司拿地,每亩351.6万元;今年1月9日,郑州建海置业购得郑州电视台所在的25.3亩地,以1.602亿元成交,单价每亩633.2万元,创造单价“天价”……

对于此,业内合力声讨“高地价导致高房价”,高价拿地的开发商也是几多欢喜几多忧,为

了发展不得不忍痛高价拿地,就这样在购房者的追逐和资本的角力游戏中,人们在上演着疯狂的游戏。

“楼市的疯狂是由多方面推动的,舆论以及老百姓的从众心理都是助推剂,中国人都有看热闹的习惯,老百姓正是疯狂的演员,房价快速上涨给购房者带来一定的心理压力,由此演变为抢购热。”河南王牌企划董事长上官同君表示,“各种信息都在传递着楼市的热销,老百姓也就被裹挟进来,不过在市场经济中,一段时期内价格的过快上涨是正常的,最终都会回归理性。”

【观望】已透支的楼市悄然变局,购房者不买花样营销账

冷眼看市,几人读懂?从疯狂到观望,面对市场,理性回归谈何容易

楼市转冷仿佛是陡然间的事情,鲜有专家预测准确。去年9.27新政后,对于楼市转冷与否的猜测甚多,最终都被“地价那么高,房价肯定不会降”的言论所遮盖,于是,诸多开发商与购房者都坚信房价会继续上升,只不过不会像以前涨得那么快。

一时间,关于拐点的真假之争弥漫楼市,更多业内人士倾向于谈拐点到来为时过早,值得庆幸的是,市场上总是会有“众人皆醉我独醒”的智者,去年12月24日晚上,深圳万科董事会主席王石接受经济半小时记者的采访表示,此番调控不同以往,面粉贵过面包市场怪象不会很久,并声明万科在2008年以后不会再拿一块

地王,也建议购房者在三到四年后购房,届时中国住宅市场的性价比会更高。

在这场楼市变局悄然来临时,郑州乃至全国市场大部分开发商没有明显降价,而是采取买房子送家电、送装修、送汽车,羞答答地变相降价。

有数据显示:今年1至10月,郑州市商品房销售面积和销售额双双大幅下降,全市商品房销售面积449.6万平方米,同比下降45.7%,商品住宅销售面积407.2万平方米,同比下降47.0%。全市商品房销售额为185.8亿元,同比下降36%,商品住宅销售额为152.2亿元,同比下降39.3%。

在楼市销售低迷甚至滞销的同时,今年9月25日,郑州市国土资源局正式进行解除土地

出让合同的公示,郑州最贵“地王”开发商退地被证实。其他多块“地王”也都按兵不动,没有开发。市场观望气氛越来越浓,导致有项目因资金压力不得不停工。

房地产业的走势很多专家都没有预测正确,而最富戏剧性的自然当属北京大学中国经济研究中心教授徐滇庆的打赌事件。今年7月初,徐滇庆在南方都市报上刊登半版道歉广告,为2007年7月所说如果一年以后深圳房价不涨的话,就向深圳人民道歉。而他自称,“错在没有估计到美国次贷危机的冲击会产生严重的信心危机。资本市场动荡不安,投资者趋于观望,房价焉能不败?”

【趋势】质高价优才是正道,“阳光裸售”促楼市理性回归

“没有卖不出去的房子,只有卖不掉房子的开发商”

从集体疯狂到谨慎观望,中国楼市渐入理性回归,如果说之前的疯狂是房地产市场化必经的阶段,那么随之而来的深入调整自然是行业快速成长的必须。

2008年是一个分水岭,在老百姓的谨慎观望中,开发商或许明白“大忽悠”的时代已经过去,接下来市场需要的是实打实的好产品。总归,没有只涨不跌的商品,商品房也如此。

从郑州楼市来看,一年来,房价下跌幅度微乎其微,价格趋于平稳,而以接近成本价销售,推出“降价补差”的项目还取得了较好的销售业绩。

“楼市之所以转冷是受到北京、上海、深圳等一线城市和金融形势的影响,老百姓很难从

中分辨出楼市的真正发展方向。”马水旺坦言。

“该是营销回归本位的时候了,不要再用花哨的营销方式忽悠消费者,如果大家‘阳光裸售’价格透明化,真正需要房子的消费者才敢于进场。”上官同君如此谈起接下来房地产市场的发展之道。

在多次谈及房价变化时,开发商喜欢拿“刚性需求”说事,他们认为市场需求量大,房子根本不愁卖,所以也大都相互观望,谁也不明着降价。不过河南财经学院教授刘社分析认为,“楼市的购买力主要在于,有多少刚性需求可以转化为有效需求。”

上官同君的话说,现在的楼市处于蹦极状态,不会跌到谷底。保障性住房建设在加快速度,

这么一次行业性的调整,真正有实力的企业一定会有思路、有办法适应市场的变化。”

年会议题各抒己见

2008中原地产发展年会应当重点关注哪些话题?报名参会的开发商也有各自不同的视角。

祝子涵认为,这次年会应重点讨论两个问题:一是国家对二套房房贷的政策是否会有所

截止到10月份,郑州今年经济适用房竣工面积已达102万平方米,2010年还要实现按需供应,不再摇号,限价房也开始试水。发展有困难的开发商就可以加入保障房建设,随着保障性住房体系的完善,商品房也有了明确的客户群体。

有数据表明,2007年郑州买房结构分析表明郑州以外购房客户占到57%,今年1至10月,外地购房客户已退到50%以下,说明本地需求正在释放,已占主流。

“大家都喜欢当看客,还经常看不懂,因此开发商应该从自身找原因,建真正的好房子,也不能过惯了吃鲍鱼的日子,就不能换胃口,要坦然面对,不要在观望中输掉2009年。”上官同君建议。

放松,幅度会有多大;二是如何引导购房者树立正确理性的购房理念。

张琼认为,这次年会应当对开发商目前的生存状况、面临的困境予以更多的关注,对社会上对房地产企业的误读做一些澄清。

赵春华则希望,今年的年会能够重点探讨“如何才能增强购房者对市场的信心”,因为信心比黄金还重要。