

刚性需求者开始择机入市

现在楼市销量确实在回升,但这种回升能否持续值得关注。有关专家认为,全国房地产市场已经进入周期性调整,这一轮周期性调整与中国宏观经济调整、世界金融危机同步,其结束有赖于宏观经济复苏。

五合智库总经理邹毅表示,上月较多的潜在购房者结束观望进入市场,但并不能就此判断市场已经回暖、房价已经见底。“从近几个月来看,行业似有回升之态势,但这可能是供求关系博弈的阶段调整。短期内,市场预期的改变以及政府进一步扶持政策的推出,有望促进成交量继续回暖。如果加上库存压力的缓解和现金流状况的改善,开发商就没有太多的动力进一步大幅下调房价。随着长期内供求关系的

动态平衡发展,实质性的趋势尚有待进一步观察,而行业回暖则有待宏观经济来验证。”

房地产作为国民经济的先导性行业,其走势离不开宏观经济基本面。当下,全球经济形势继续恶化,世界银行和IMF近期均预计全球经济今年将出现负增长。经济学家认为,两大机构双双下调预测,意味着二战后全球经济有可能首次陷入整体性衰退。

与悲观的全球经济相比,中国1月至2月份的宏观数据则是喜忧参半。货币发行与信贷数据继续朝着预期增长,投资同比与环比增速同时加快,好于市场预期,但重点有效指标仍然透露寒意:第二产业固定资产投资增速比城镇固定资产投资增速更能反映经济运行趋势,而其目前仍

然处于下行趋势;进出口总值同比下降27.2%,这已是连续第四个月下降;2月份,CPI、PPI双负增长,经济低迷态势尚难一时改变。

在此大背景下,专家认为,房地产政策取向的着眼点与归结点应是刺激市场消费,维持开发投资规模。刺激消费与维持投资规模是相辅相成、互为条件的。在刺激消费层面,它既是维持开发投资规模的必备条件,又是扩大内需的重要构成。

如何刺激楼市消费?专家认为,近年宏观调控出台了诸多限制住宅消费的政策,如二套房贷政策、二手房交易税收政策、境外人士购房限制政策等,都应予以改变,此外还要考虑新的鼓励消费政策。

八面来风

北京3月上半月成交环比翻番

据北京市交易管理网数据显示,3月上半月(1日至15日),商品房期房的网签套数达到5232套,比2月上半月网签套数2025套翻了一倍,接近2月份整月5800余套的数量。此外,3月上半月二手房住宅网签量为8173套,比2月1日至15日二手房住宅网签3911套翻了一倍多。

在各种因素的刺激下,北京楼市率先迎来了“小阳春”。根据中原地产三级市场的统计,北京2月份新房和存量房交易量分别环比上涨16%和28%,交易量呈现明显连续放大的趋势。

深发行首创“点按揭”利率六三折

深圳发展银行3月17日推出我国首个基于客户买“点”降低贷款利率的新型房贷产品“点按揭”,此款房贷产品主要面向10年期及以上的房屋按揭和房屋抵押贷款客户,按照深发展提供的计算方法,这一房贷产品折扣最低可至六三折。深发展总行零售贷款总监柳博介绍,所谓点,即贷款总额的百分点;1个点,即贷款金额的1%。如果贷款是100万,则1点为1万。使用点按揭,客户需要预先支付一个或多个“点”的费用,就可以使贷款利率降低。

值得注意的是,这款产品对于长期贷款客户有着非常实际的省息效果,但如果客户打算只贷2年或3年,则意义不大,平衡点在四五年,而且贷款时间越长,利息节省越多。

上海2.05亿元别墅成国内之最

单套别墅成交价2.05亿元,国内最贵住宅纪录近期被上海的楼盘再次刷新。

据悉,位于上海松江区佘山地区楼盘世茂佘山庄园最近成交两单,接连刷新住宅楼盘单个单位的最高成交价纪录。资料显示,世茂佘山庄园位于佘山国家森林公园,整个规划占地面积1000多亩,分两期开发。两个单位成交具体时间都在今年年初,两套别墅中,其中一套占地约40亩,签约成交价格达到2.05亿元。另外成交的一处别墅总价为1.55亿元。两个单位的销售价格全部刷新了国内住宅新盘的纪录。

港资房企全年纯利下滑成定局

去年下半年以来,受经济低迷影响,香港楼市成交量下滑,港资地产企业也普遍面临收益下降、房屋空置率上升、新开工量不足等问题,并影响公司业绩。

销售不畅直接导致港地产业绩下滑。作为香港本地地产商代表的恒隆地产(00101.HK)最新业绩报告显示,截至去年12月底,公司半年度基本纯利减少68%,为12亿港元。业内预计,去年下半年香港房地产市场持续走低,公司业绩所受影响巨大,从全年来看,香港地产业绩下降已是毋庸置疑。

声音

“房地产市场的调整不可能在短期内结束。”

——在楼市一片飘红的3月,国际五大行之一的戴德梁行投资部董事叶建成这样表示。

“今年1-2月房地产开发完成投资2398亿元,增长1.0%。”

——近日,国家统计局发布数据显示。

“当前的房地产市场危机应该给购房者、贷款机构、经纪公司和政府带来一些简单的教训。”

——巴菲特致伯克希尔·哈撒韦公司股东的信中如此说道。

开发商借“回暖”涨价须谨慎

1、2月份全国楼市成交量出现回升,部分开发商乘此悄然将价格上调。与此同时,消费者希望价格进一步下降的愿望却仍然很强烈。3月12日举办的“上海之春”房展会虽人流量创下了13万人次的新纪录,但4天会展期间仅仅达到1.2亿元的意向定金数,创历史新低。市场究竟会在继续观望中僵持下去,还是就此回暖,房地产商可以尽享春日暖阳?上证演播室请来业内人士作出解答。



开发商应避免盲目乐观

主持人:由于今年1~2月份的市场成交情况尚属乐观,“回暖”说法开始产生。你同意这种观点吗?

龚敏:从1、2月份的市场成交量来看,排除掉配套商品房,商品住宅共计成交了11296套,与去年同期相比,成交量仅仅减少了5.6%,表面上看似乎有所起色。但是由于去年很多项目延期开工,今年的市场存货增量只会比2008年更大。对于开发商来说,如何消化存货的压力有增无减。如果开发商对于后市太过乐观,甚至于计划涨价的话,这种判断并不明智。

需要指出的是,市场购买欲望并没有消失。回顾一下前两个月的个盘成交情况,只要开发商把售价调整合理到位了,很容易引

发购买力的释放。举例来说吧,大宁板块的慧芝湖花园,历史价格曾经达到过2.2万元/平方米。但在去年底推出二期时,先是以“八折”优惠来吸引客户,当天就售出130套房。今年前两个月,开发商仍然采用较为平稳的价格销售,现在的销售均价也不过在1.8万至1.9万元/平方米,结果销售超过500多套。

我举这个例子是想说明,目前成交量的小幅提升只是前期需求积压的阶段性释放而已。如今的购房者,受到总体经济大环境影响,加上观望等待多时,会表现得更为理性。如果没有实质性的价格松动,并不会轻易选择入市,希望开发商对于后市预测不要盲目乐观。

谨慎挑选合理物业

主持人:从专业人士角度来提建议,如今是不是入市购房的时机?

龚敏:我觉得5月份的市场情况很难预测,因为从这次房展会的情况来看,买卖双方的僵持情况仍然存在。开发商的定价通常会根据可售量或周边楼盘价格来调整,不排除出现个别地理位置好的楼盘进入销售后期

时,房源的稀缺会致使开发商提价惜售;但如果采取持续降价的方式,又容易引发购房者的进一步观望情绪。因此,我觉得,市中心区域或者是配套设施完善的偏远区域,在经历了前一轮调整之后,楼盘价格回涨幅度很小,或者保持平稳的话,应该是比较适合刚性需求者购买的。

促销举措力度不够

主持人:与以往相比,此次2009“上海之春”房展会有什么不同之处?

龚敏(上海中原研究咨询部研究经理):这次公布的统计数据表明,今年房展会的人流量,创纪录地达到了13万人次;但现场意向定金却只是4天达到1.2亿元人民币,创下历史新低。我感觉,这次房展会还是表现为“看热闹多、出手少”。

对于开发商来说,在5月传统楼市旺季来临之前,这次房展会可以看做是一次试水。可能有些人会不同意,因为诸如万科、复地等一千品牌开发商纷纷缺席,只有绿地和大华两家企业在展馆中大做文章,整体效果大打折扣。但以我个人角度来看,品牌开发商的缺席,反而起到了吸引注意力的效果。

为什么这么说呢?据我所知,部分开发商正在酝酿新一轮的销售措施,其中包括了促销方式、销售定价、如何更好体现附加值等各个方面,以应对即将来临的5月楼市销售旺季。以万科为例,作为行业老大,在房展会上的一举一动势必成为关注焦点,并以此作为预测后市的衡量基准之一,因此还不如索性不出现在房展会上。这倒不失为营销的一种手段。

从各个参展的楼盘分布区域来看,大多集中于闵行区、松江区及各郊区新城等外环以外区域,普遍位置较偏。而市民原本希冀看到的降价、大力促销等情况,并没有发生。从展会现场来看,只有春申丽城推出的二房八八折、三房八六折,买房送车位的促销手段力度较大,其他一千楼盘实行的送契税、免物业费等措施,实属司空见惯,并不能构成吸引力。