



购房者观望等待,商品房销售量减,优惠呈增多之势

# 申仕禄:“团购”是冲破市场僵局的良方

## A “买涨不买跌”,不一定是好方法

在认不清未来市场形势的时候,过去的经历就是一个很好的经验值得借鉴。盲目地“买涨不买跌”常常会错失一些置业良机。

要知道当前应采取怎样的置业策略,就需要以史为鉴。申仕禄回忆了多年来的房价演变历程:

我国在上世纪50、60、70年代施行的计划经济,受“左倾”思潮影响社会主义时代的各尽所能按劳分配,已跨入到共产主义,各尽所能按需分配,为人民服务的思想。

当时市民没有过高的要求,有房就行。靠单位经济发展的目标,计划分配房屋。单位经济效益好的分到了住房,单位经济效益较差还未实现住房。目前提到的棚户区就属于当年的下层社会经济实体,他们没有单位没有工作,还有相当一部分属于手续不完善的返城体。

从九届十一中全会后郑州房地产业从上世纪80年代中期开始筹建,中房公司郑州分公司属国有企业,郑州房地产业的龙头老大,六区六县省属企业、市属企业各三家,共有房地产企业18家,由于当时受经济基础限制,六区六县房地产开发公司只是在市区空间内拆迁改造。

只有中房公司在郑州征地开发,上世纪80年代中期,人们的思潮就是有房就好,由于经济基础的限制,房价是越低越好,房屋建安成本为每平方110元左右,商品房售价为260元/平方米;上世纪80年代末,郑州第一批18家房地产公司都开始征地建设,房价由原来的260元上升到600元左右;1989年由于改革开放和“左倾”思潮的影响,

发生学潮,国家银根收紧,实际形成了第一次宏观调控,当年中房公司在郑州市南阳路开发的房子成本价512元,销售价格也为550元/平方米,但是却没人购买。

到1992年的郑州市第一次购房热潮中,中房公司开发的房子涨到1200元左右销售一空。上世纪80年代末郑州房价从初期的260元上涨到600元,上世纪90年代初期上涨到1200元左右。

1995年由市场经济形成的宏观调控的艰难时期,到1999年第三次市场经济形成宏观调控,郑州市的房价已上涨到2000元。

“其实,‘买涨不买跌’并不是一个好方法,但是大家都习惯这样做。”

对于购房者而言,要想认清未来的市场形势,过去的走势就是一个很好的经验值得借鉴。2008年宏观调控的时候,郑州在售房价基本在每平方米5000元到6000元,不少开发商推出了幅度较大的优惠,每平方米3000-4000元竟然没人买,有相当一部分业主把已订购的4000元/平方米的房源退掉,时间仅仅过了一年,2010年的郑州西区房价已经上涨到每平方米6500元。

可见,“买涨不买跌”的惯性有时候会导致购房者多增加一份负担。

## B 物价成本不断提高,房价走势难扭转

城市不断加大的需求和越来越少的土地可供开发,是一对难以调和的矛盾,这也意味着彻底扭转房价走势是一件并不容易的事

申仕禄表示,在房价的组成中,地价占三分之一,建安成本占三分之一,前后期费用占百分之三十,税收占百分之十三。

目前,北京的地价为每亩300万至800万元不等,上海为每亩600万到1400万元不等,郑州为每亩300万至1300万元不等。

但是北京的房价为每平方米3万到5万元,郑州市地价超过北京上海,房价却没有超过,这是一种怪相,同时也说明郑州的房企开发成本非常高,利润却有限。

关于降房价,有一种说法很盛行:“地价不降,房价就很难降下来”。

这种的思维模式不难理解,但是实际上是开发商竞拍时的预期房价决定了地价,这是两个连贯且相互作用的方面。

尤其是随着地价的暴涨,物价的上升,人员工资在调增,各项技术指标要求现代化,如何限制房价是就需要政府在调控中付点“甘草添加剂”。

“上世纪80年代中期一家人大都挤住在30到50平方米的小房子里,有的甚至都没住房,但大家的思潮就是有房住就行了。随着发展,到上世纪80年代后期,人们的思潮也就是房屋再大些,到上世纪90年代初期人们的居住需求不断提高,比如电视要由黑白变成彩电;到上世纪90年代中期购房思潮上升到室内外居住环境或条件,当2002年高层次的白领已提高到了城市环境上。”申仕禄回忆说。

目前国家控制土地,给下代留口粮,这条宏观政策全国人民都是拥护的。由于天下太平,经济发展生活提高,有钱的人越来越多,城市化居住条件要求也越来越多,从农村来的大学生也需要在郑州安排就业,这是房地产市场的根基,但是目前城区中只有城中村,棚户区有土地。

在他看来,城市不断加大的需求和越来越少的土地可供开发,是一对难以调和的矛盾,这也意味着彻底扭转房价走势是一件并不容易的事,未来郑州房价的上涨空间依然很大。

## C “团购”是买卖双方冲破僵持的平台

在当前的困难时期,团购是房地产买卖双方同时获益的一种良性行为,很值得大家采用。

2008年底的宏观调控政策发挥了很大效应,但却同时遭遇了国际金融风暴的来临。为了带动国家经济的发展,平衡经济效益,中央政府于2009年对房地产实行扶持政策,随即迎来了刚性需求的快速释放,房价快速上涨。

面对2010年全国房价的普涨,国务院出台了《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》,因该通知包含十条举措,又被誉为“新国十条”。至今,新的调控举措不断出台,加息、限购以及收紧房地产开发贷款等对市场造成了较大的影响。

目前银根收紧,开发商贷不到款;银行按揭指标减少,购房人贷款审批慢。申仕禄表示,这样的境况非常危险,如果资金的闸口一直不开,开发商就必须得采取策略降价销售,否则就得饿死。

“而如果压降价幅度太大去出售,在已有的高成本基础上,那就是找死,国为地价、物价、工资、规格上升,压得少了打不动人心,压得多了赔钱。”

在他看来,要想在这样的市场现状下生存,有资本的房企可以采取“慢开发,少销售”的策略等待市场复

苏。中级开发商为了企业的持续发展,可以降价或者以加大优惠幅度的形式销售商品房,即便这样,国庆节也是一个重要的时间点,如果没有“救市政策”,很多开发商的资金链会受不住。而小型的开发商,当前对房子销售会非常焦虑,估计再过段时间就到了债主围困的境地,离关门倒闭越来越近。

那么面对这样的市场形势,开发商应该如何做。申仕禄表示,“接下来,会有相当一部分开发商实行团购让利的举动,比如团购一幢楼,买一层楼或者联系一批人一次性付款,然后房企可让利10%到15%,开发商虽然赔了钱,但是买到了生存的资金,业主们联手还买到了廉价房。”在他看来,团购是房地产买卖双方同时获益的一种良性行为,很值得大家采用。

“这样的困难时期实际上是短暂的,因为从长远来看,为了各行各业的发展,国家不会把宏观调控放在一个档上。银行也不会长期对房地产贷款进行限制。因此,想买房的人也需要把握好时机,房价依然会在曲折中爬升。”申仕禄坦言。



随着调控的日趋深入,商品房开发和购房的“银根”均在显著收紧,市场销量锐减,价格则相对平稳。面对这样的局势,购房者感到莫须有的迷惑和不安,该不该出手,又将如何出手成为人们思考的关键。

为了给购房者解惑答疑,寻找破局的好方法,本周一,记者采访了郑州房地产业发展的见证者——郑州市长城房屋开发集团有限公司董事长申仕禄。

晚报记者 王亚平