



受严厉的调控举措的影响,楼市买卖双方相持已久。在近期传统旺季里,大多数地方市场交易量的持续走低,让房价呈现出了“下行”的苗头,不过,在诸多业内人士看来,这并不意味着短期内价格会有大的波动,当前的低价房更多还是房企营销的噱头。

晚报记者 王亚平

## 楼市渐入冬,房企让利玩起八仙过海 定价趋保守,不盲目幻想市场前景

# 难关 OR 机遇? 实力房企伺机扩张

### 重惠促销增多 实惠的低价房却很少

继黄金周的“冷成交”之后,大多数房企销售依然持续低迷,曾经一度上演的“日光盘”不复出现,看客多,买家少的现象愈加严重。为推进销售,开发商加大优惠幅度,吸引购房者关注。

郑州西区某楼盘销售均价为每平方米6000多元,近日推出的特价房为每平方米5000余元;同样位于西区的某项目,均价较两三个月前下调了400余元,位于管城区的某项目,开盘价格较之前预计的低了500元,但即便如此,销量依旧不容乐观。

上周,位于中原区的某项目推出了购房节活动,与以往不同的是,此前,该项目价格一直高居不下,购房优惠也是寥寥,在购房节上,则推出了按揭优惠2000元抵20000元,一次性优惠2000元抵25000元等幅度较大的举措。

除了一些房企价格的些许松动,放眼市场,“感恩大礼包”、“特价房限时送”、“特惠豪礼”、“购房基金券”等花样百出的营销方式也是层出不穷。

不过,若到售楼部仔细询问,才能发现,真正实惠的低价房源其实很少,那些看起来颇为吸引人的“优惠大礼包”也有很多的条件限制,并非买房就能得到,或指定某些特定房源,或抽奖凭运气获取。

比如位于南京的某项目,就颇为大方,声称只要到这家楼盘登记过,最终却买了别家楼盘房子的,也可以获得该盘送出的购物卡。实际上,限制条件一箩筐,开发商最终还是获利者。

“按照现在的收入,一辈子可能就只能供一套房子,总得挑选性价比高的好房子,现在一些特价房源虽然说价格很优惠,但朝向、楼层等都不是很好,也不能这样随便入手,感觉郑州的房价还是没有什么明显的变化。”被房价“下行”的消息所吸引,市民刘伟成近期看了多家项目后这样表示。

### 部分房企不差钱,短期内价格难普降

为了应对缓慢的库存去化速度,加速资金回笼,加入促销大军的房企越来越多,然而,带着“镣铐”的促销优惠和似降非降的促销活动,却不能达到购房者的心理预期。

“现在能感觉到老百姓的观望气氛是越来越浓了,但每个项目的优惠幅度主要根据自身的资金状况和产品品质决定,在大家都感觉日子不太好过的时候,也有个别房企销售比较火热。总的来说,从现在到年底的这段时间,楼市的优惠举措会越来越来,不过,短期内价格很难有明显的波动。”物华实业副总经理董建辉直言。

他猜想,受当前国内和国际的经济形势影响,政府对楼市的调控举措或许会有些松动,依旧会用消费拉动经济增长,“虽说房子的基本属性是居住功能,但是在大多数心中,赋予其更多的是资产属性,所以老百姓的买房意愿一直都比较强烈,一旦政策面有变化,就会推动销售。”

而即使是持续发力的调控政策,依然没能阻止一些品牌项目的热销,由中国房产信息集团联合中国房地产测评中心共同发布的《2011年前三季度中国房地产企业销售排行榜》显示,前三季度排名前30位的房企销售业绩进一步攀升。其中,万科、恒大等大型企业的业绩均已十分接近或超越去年全年的水平。

在郑州,恒大、万达、绿地等房企也取得了不俗的销售业绩,本土房企美景置业近来也迎来了热销潮,美景鸿城三期鸿福房源顺势接连加推。

“现在,房企在新产品定价上均采取了较为保守的策略,更脚踏实地地专注于自身项目的发展。”帝湖花园项目营销总监董政表示。

谈及短期内的市场趋势,他告诉记者,“很难有大幅度的降价,因为即便降价后销售出去了,银行放款慢,资金一时也无法到账,缓解不了资金难题,开发商更倾向于一次性付款的定向团购。”

### 楼市困局难解,是难关亦是机遇

近来,很多业内人士从佛山“朝令夕改”一事件揣测出些许深意。

“调控举措推动房地产市场回归理性,同时也导致了地方财政的缺口,这才使得地方政府房款限购令以求自保。不过这一事件则体现出,短期内政策没有松绑的可能性,除非经济出现比较大的波动,或者国际环境出现突变,否则限购令会一直持续下去。”某房企负责人私下认为。

该负责人认为,从国家的调控决心看,不会允许楼市全面反弹,如果按照当前的态势持续下去,明年房价拐点将会显现。

但是不是开发商资金链挺不住,就一定要降价呢?

著名财经评论人朱大明认为,关于资金问题,企业也会通过股权收购的方式来解决问题。降价是一个系统工程,首先要扼住印钞主义的潘多拉魔盒,如果钞票泡沫不得遏制,房价、地价和物价都很难真正的回调。中国要降低房价,必先降低地价以及税费,唯有如此,降低房价才

会有坚实的基础。

如其所说,在全国性限购、限贷的背景下,一些中小房企抵御风险能力不强,无奈接受并购的事并不少见,也有部分房企采取强强联合的发展之路,而非大幅降价。

“购房者对房价的预期应该理性一些,而非盲目地等待和观望,特别是面对优惠,购房者考虑的是‘房价会不会更低’,这样的思想会错失一些好机遇。”董政坦言。

对房企而言,调控下的日子确实不好过,不过,这是难关,亦是机遇。不难发现,万科、恒大、万达等龙头房企加速二、三线城市的扩张,且采取资金高周转策略,以减少风险。一些本土房企则强势联合,在多个地级市拿地。又如河南美景,打造纳帕葡萄酒主题庄园,丰富企业的产品线,增强综合实力。

此轮调控是一次行业的洗牌和淘汰,只有资金实力强和产品质量突出的房企才能赢得未来更长久的发展良机。

### 延伸阅读

#### 房地产行业的寡头时代愈来愈近

对正在经历最严厉楼市调控的房企而言,近年来的日子没有任何时候比如今更难过,所谓的“金九银十”,成为往事和回忆。产品滞销、土地流拍、融资困难……

然而,我们却不难发现,暗流涌动,一些房企悄然抄底,趁势扩张。这些企业大都是行业的领军者,拥有旁人难敌的核心竞争力,博得一些金融机构的倾心,继而在市场萎靡时占领更多的份额。

这也正是人们所说的寡头时代越来越接近,二、三线城市成为地产大佬们的主要战场,前三季度他们仍奏凯歌。或许从眼下来看,由于进入不久,所开发项目的体量仍占不到相当份额,这些地产大佬的影响还不足以让二、三线城市的房企感到空前的压力,但是在政策调控的助推下,“大鱼吃小鱼”则是大势所趋,中小房企唯有增强实力,开发出高性价比的产品,才是权宜之计。

