

2013年,受刚性需求的影响,一线城市住宅和商业地产投资将双双回升,房地产投资增速将企稳回升,房价将稳中趋升,既不会暴涨,也不会暴跌。中国人多地少的国情决定了住房始终存在供求偏紧的态势,10年后房价才可能稳中趋降。
——民生证券首席经济学家邱晓华



开篇语

只有洞悉未来,才能把握机会。
国家统计局最新出炉的2012年统计公报,中国经济增速趋缓,种种迹象表明,一些领域逐渐显露出积极向好的态势。不少观察人士在蛇年来临时提出这样的问题,经济大局“能否保持回升趋势”?

与此同时,我们看到,世界经济仍处于调整期,金融危机的影响可能呈现长期化趋势;美国提出“重振制造业”,这也给“制造大国”中国带来新的考验。而以互联网和新能

源为主的第三次工业革命正在全球兴起,产业结构调整面临新的方向。

“营改增”试点继续扩大、利率市场化改革迈出关键步伐、房产税试点范围扩容、收入分配制度改革向前推进……一系列经济领域的改革举措接踵而至,中国经济正在步入新一轮改革周期。

这是坚守的时代,这是怀疑的时代?现在,我们该往哪里走?

用一只手,我们可以拨开窗帘,可以捅

破窗户纸。用一句话,可以点破心里的迷津,可以慰藉心灵。今天起,本报推出“蛇年九问”系列报道,寻找行业内的一个个细胞、分子,用他们的眼睛来感受行业的温度,看行业大势和经济走向:摇摆难定的楼市要迈向乡镇?高端食材市场饥饿难耐?微信,到底是谁的机会、谁的失意?……

让我们用一篇篇报道,来开启蛇年的新篇章,与你一起,从细微处端详这个行业,寻找发展的方向和端倪。

全国两会后,“国五条”细则有望出台,调控不会放松 县域:会是房地产未来的蓝海吗?

回乡买房成都市人新选择,乡镇也能开出两个楼盘 业内对县域房地产仍未普遍看好,销售还不稳定



观点 县域房地产必须提供开发品质

虽然一些县域房地产数据、一些楼盘销售情况喜人,但实际上县域房地产市场的前景至少在目前并没有被业内普遍看好。从省房地产业商会提供的数据来看,两个省管县固始、鹿邑2012年销售均出现大幅下滑,也从侧面印证县域房地产市场还不稳定。

河南新田置业总经理冯常生认为,如果县域房地产项目开发品质上不来,将来销量也会成为问题。河南财经政法大学教授、房地产经济研究所所长李晓峰也认为,现在还没有明显的数据、案例支撑县域甚至是一些地级市的房地产市场机会很大。

郑州同致行副总耿大同称,现在同致行在河南只进入了郑州和洛阳两个城市,暂时还没有计划向县级城市扩张。耿大同认为,虽然城镇化是今后我国扩大内需的最大潜力,但是城镇化建设实际上是个复合型工程,和单纯的房地产政策是两回事。实际上就河南来说,虽然郑州房地产市场发展得比较好,但是其他地级城市并没有都好起来,未来空间还很大。

郑州房价后市没有大幅反弹条件

国内一线城市、二三线城市去年下半年以来销量持续走高,房价也在攀升,2月20日,国务院出台新“国五条”,再次强调了房地产调控政策不放松。对此,李晓峰认为,此次出台“国五条”,仍以稳定房价为核心目标,从大的内容上来看,“国五条”强调的都不是什么新的问题,也没有涉及更有操作性的具体举措。但从出台的时机和表明的态度上来看,其稳定市场预期从而稳定房价的效果是毋庸置疑的;同时从更为具体的内容来看,有不少新东西,至于“国五条”的细则问题,相信在今年全国两会以后会有一个比较明确的答案。

耿大同分析,2012年楼市之所以活跃,在于2011年市场受到的调控、打压比较厉害,不能简单地认为2012年房地产市场就是好,而且从目前郑州楼市的供应结构、销量及价格来看,也不认为郑州房价后市具有大幅反弹的条件,对郑州楼市的走向还是比较谨慎。

冯常生认为,对郑州房地产市场来说,去年11月开始的销量、房价上扬是不争的事实,此次出台的新“国五条”,从短期看对消费者购房信心有所迟滞,一部分打算买房的人会再次犹豫。但是从今年总体来看,郑州的房地产销量、房价都会是上升的,特别是在通货膨胀预期较大的背景下,房子有一定的增值保值功能,房价维持稳中有升但不会大幅上涨。

举例 郑州安了家,回老家县城也买了房

老梅毕业十年有余,先后转战武汉、郑州两座城市。经过自己的一番打拼,老梅的事业渐有起色,不仅买了房,还在大学路某写字楼买下几间房子作为公司的办公室。

“现在我们县城房子盖得也可漂亮,小区规划得也可好。”老梅说因为工作需要,他每年都多次回老家,县城与十年前自己上学时候相比简直天壤之别,他就下决心在县城买一套房。老梅笑称:“现在户口迁移很方便,我还把自己的户口从郑州迁回了老家。”

如果说老梅的例子有些特殊,在农村,渐渐富起来的新一代农民都把家安在了乡镇或者县城里。

市场 县级市楼盘开盘两个小时就清盘

以郑州市以外的河南17个省辖市为例,2012年10月到12月的连续三个月里,只有安阳和漯河两个城市的商品房销售额和销售面积出现了同比下降的情形。

郑州永威置业新密项目公司的营销经理杨珂介绍,永威在新密开发的两个项目都属于高端项目,先后于2011年6月和2012年4月开盘,销售情况都比较好。“我们这两个项目的销售均价要比新密其他楼盘的均价每平方米高出1000元左右,但是项目的品质、物业口碑等都是一流的。”杨珂说,2012年,永威的这两个项目销量占到新密楼市总销量的1/3左右。

不过,这也印证了一些房地产开发商的担心。河南新田置业总经理冯常生就认为,现在一个县(市)对应着十几个甚至几十个

乡(镇)居民的消费,这部分人根在老家,有一定的经济基础,还是有一定的消费潜力,但是开发的楼盘有些质量还上不来。冯常生说,这部分消费群体有些在大城市里待过,或者对城市房地产较为了解,对县域房地产开发品质要求也比较高。

实际上,本地房企老大河南建业早在2002年就启动了省域化战略。记者昨日通过建业官方网站统计,截至目前,河南建业已经进入河南的6个县(市),分别是驻马店遂平县、周口市淮阳县、三门峡市陕县、平顶山市舞钢市、焦作市修武县和安阳市汤阴县。其中,2012年12月23日开盘的淮阳建业·桂园项目一期多层推出房源150余套,在两个小时之内被抢购一空,成为建业集团县级市场第一个开盘即清盘的项目。

蛇年九问

楼市:向上还是向下?

2013年2月26日 星期二 统筹 王绍禹 美编 李薛 校对 薛梅 版式 王艳