

第一季度市场表现趋冷

楼市“小阳春”千呼万唤未出来



在信贷收紧、个别城市楼盘降价等多方因素的冲击下,供需双方的市场预判已经出现转向。

市场: 楼市供需格局悄然生变

据《2014年一季度中国房地产企业销售TOP50》排行榜显示,万科今年第一季度的销售额同比增长21%,碧桂园、绿地、恒大、万达则分别增长94%、31%、72%、36%。从目标完成率看,万科、碧桂园、中海、恒大完成率都超过25%,完成度领先其他TOP50房企。

有人领跑,也有人压力重重。今年第一季度销售额在100亿元以下,处于三四梯队内的房企业绩普遍增速趋缓,部分房企的业绩甚至不如去年同期。这当中,远洋地产、首创置业、建业地产今年一季度销售额仅占全年销售目标的13%、9%、5%,合生创展一季度销售额仅为7.03亿元,同比降73.5%,恒盛地产同期合约销售额仅为11.37亿元,同比减少55.1%。

另据公开发布的数据,2014年第一季度,在纳入监测范围的30个主要城市中,有28个城市商品住宅成交面积同比下降;北京、上海、天津、重庆、深圳、广州、杭州、南京、成都、苏州十大城市的商品住宅成交量同比全部出现下降。其中,北京下滑幅度最大,达到55.18%。

虽然国家统计局发布的3月份国内楼市的整体成交数据尚未出炉,但是由于今年1至2月份各项数据指标均不理想,且去年3月份各项数据基数较大,今年一季度全国楼市遭遇低迷开局已成极大概率事件。

对此现象,多位业内人士认为,从春节过后这一个多月时间看,当前房企与客户群之间的博弈已经出现了微妙的变化。在信贷收紧、个别城市楼盘降价等多方因素的冲击下,供需双方的市场预判已经出现转向,购房者观望情绪增强,而房企“让利跑量”心理渐占上风,供需格局已经悄然发生变化。

表现:垫首付低首付再次蔓延

第一季度,随着各家银行首套房贷利率的上调,放贷额度日趋收紧,开发商贷款愈发困难,融资成本上升……种种迹象显示,金融杠杆的力量已经在悄然改变楼市的格局。

58同城房产频道显示,为了刺激成交,应对市场成交量下滑局面,目前北京、南京、广州、武汉等城市的部分开发商推出了“垫首付”、“一成首付”、“零首付”等营销措施。

在地方政府限购、限贷和高房价的大背景下,开发商对首次置业者降低购房门槛,刺激被抑制的市场需求从而提升楼盘的销量。

有业内人士人为,对开发商来说,“垫首付”作为一种营销手段,通过低首付比例吸引更多购房者,达到楼盘快速成交的目的。对用户来讲,超低首付并非减免首付款,而是分期付款,暂时缓解按揭一族的买房压力,最终还是在一定时

间内(短则3个月,长则4年)全部付清首付总额,这意味着,在这一段时间内,购房者将会面临首付、月供、交房时所交税款等多方面的资金压力。

在郑州,包括正商、亚星、盛润、和谐等房企,也都不约而同地实行“分期首付”的营销策略。不过,这种“垫首付”的营销目前来看作用并不明显。

“一季度成色不足”,这是不少人对郑州房地产市场的

定位。对此,克而瑞统计机构也认为,近期“观望情绪”和信贷政策的影响,综合导致了成交的下滑。

有专家分析,这种观望情绪也许会持续以短时间,因为很多人虽然有购房需求,但还是想等等看价格会不会下降。不过,受这种情绪影响,开发商的价格上涨动力不足,此外由于今年整体供应量较大,未来价格的涨幅也会进一步收窄。

风向:北京新房成交量剧减

今年第一季度,北京楼市的签约量也跌入一个新的低点。

据伟业我爱我家市场研究院的数据统计,2014年北京一季度新建商品住宅成交量为16418套,环比下跌41.3%,同比下跌55.8%,为2005年以来季度新房成交量最低。其中,一季度的新建纯商品住宅

成交量为11621套,环比下跌23.2%,同比下跌54.5%;成交均价为27863元/平方米,环比上涨10.4%,同比上涨26.6%。

据亚豪机构副总经理任启鑫分析认为,造成北京楼市成交走低,最主要的是因为刚需客群越来越重的观望情绪。北京房价目前已上涨到阶段性高位,六环周边在售项

目的房价均已超过20000元/平方米。这对于刚需买房人来说,是不小的压力。

中原地产研究部总监张大伟也表示,在楼市信贷收紧的影响下,北京房价上涨开始乏力,特别是受到贷款影响最大的二手房,价格开始下跌,成交量持续下滑。在2013年,北京二手房市场的价格涨幅

超过了受到限价影响的新建住宅。但随着最近信贷政策的压力,以及自住房导致的购买观望,二手房价格已经从去年12月来连续3个月下跌。

作为一线城市的标杆,北京楼市一直被认为价格最为坚挺的地方。随着北京楼市的成交乏力,估计会对全国楼市的发展预期产生影响。

未来:郑州楼市走势扑朔迷离

在全国楼市第一季度表现趋冷的情况下,郑州楼市会迎来价格松动吗?

记者调查发现,目前郑州房价并未见到明显的松动,依然较为坚挺,甚至不少楼盘还放出涨价得“风声”。不过,由于今年上半年,房贷依然没有开闸,放贷额度愈发收紧,再加上房企马年的销售任务陆续出炉,各大楼盘在营销力度上都开始加码。

相关数据显示,从2013年7月份开始,郑州住宅市场存量小幅下降;截至今年2月底,市场存量为395.98万平方米,去化周期不到6个月,去化压力相对较小。

根据在线金融搜索平台“融360”日前发布3月份房贷市场分析报告,由于银行对地产商的贷款规模已十分有限,目前开发商普遍面临着资金困境。去年商业贷款一般1个月下来,现在普遍要

3个月到半年,现金流的周转速度放缓,其实就是在减少开发商的利润,这让一些追求高速周转的开发商不得不慎重考虑降价。在销售惨淡压力下,随之而来的银行信贷风险加大,一些中小房企开发商将面临资金回款压力的增加,或将引发房地产行业的洗牌。

业内人士表示,目前在价格方面,郑州楼市并未受到这波降价潮的冲击。不过,未来

市场是不是会延续风景这边独好的局面,目前还不好说。而随着开发商优惠活动的增加,未来房价松动似乎也在情理之中。

一家知名房企的营销负责人表示,种种迹象表明,国内楼市已经毫无疑问地进入下行通道,这样的衰退过程至少会持续一段时间。但就郑州市场来说,由于目前价格上仍然坚挺,未来的走势仍然扑朔迷离。