

土地市场异常理性

优惠让利成住宅成交保障

在“限贷、限购、限价”政策的持续作用之下,调控效果初见成效,不少国内一线城市成交量有所下降,部分城市的楼盘价格亦出现松动迹象,但也有部分城市的房价仍存在较大上涨压力。

商住用地供应比例失衡

济南市本级2011年度土地供应计划3月底公布后,为了完成年度供地任务,从4月份开始,供地量大幅增加。截至8月底,通过招拍挂方式供应的居住和商服土地,已经完成年度任务的67.70%,济南市供地压力稍缓,但土地供应的比例偏差较大,住宅用地供应完成74.21%,商服用地供应仅完成47.43%,居住用地供应量远高于商服用地的供应量,预计后期将会有大量商服用地供应上市。

就成交而言,8月份土地成交8宗,67.93万平米,是仅次于5月份成交量排名第二的月份。纵观2011年1-8月份土地成交数据,居住用地成交196.10万平米,占总成交面积的84.01%;商服用地成交37.32万平米,占总成交面积的15.99%,居住用地一直是土地成交的主体。

居住用地成交远高于商服用地,首先是因为居住用地的推出量大于商服用地。数据显示,2011年1-8月份居住用地供应了336.34万平米,而商服用地仅供应了68.94万平米,供应量的差异是成交量出现巨大差距的基础。其次,商业地产开发难度大于普通住宅,变现难度大,商业地产无论是前期投资,还是后期管理运营,对开发商的资金、操作水平均是重大考验。相对而言,住宅开发难度较小,资金回笼速度快,更易把握。受政府推地和开发商拿地热情的双重影响,居住用地的成



量远大于商服用地。就目前济南市场局势而言,住宅市场受遏制,商业地产受热捧的局面暂未出现。

底价成交土地增多

8月份土地市场共成交8宗土地,其中6宗土地是以底价成交,开发商面对政府不断释放政策收紧信号的市场行情,拿地趋于理性,对房地产后期走势持谨慎态度。

就单幅土地成交价格而言,无论是总价还是单价,2011年的土地价格均未超过2009年的水平。2009年的18亿元的单幅土地总价,1.5万元/平米的楼面地价,至今仍然保持着最高价。反

观2011年的土地市场,底价成交的土地增多,仅8月份成交的8宗土地中就有6宗以底价成交。

2011年的土地市场在整体走高的趋势下仍保持着理智,单幅地块的疯狂竞争并未出现。一方面是源于政府限制地价,防止新的地王出现,另一方面也是开发商资金链趋紧,目前以销售存量为主,无暇顾及新项目的表现。8月份成交的土地基本上都是以底价成交,这也反映了目前房地产市场遇冷这一现状。

住宅供应及成交仍处高位

优惠让利是客户成交的保障

住宅8月份市场供应、成交从变

化趋势来看,虽环比有小幅下降,但从绝对值上来看,供应、成交量仍处于高位。供应方面,8月住宅总供应量为7973套、89.8万平米,市场整体供应出现小幅下降。新增供应虽较前几个月有所减少,但新增供应量仍然较大,8月共新增供应2372套,26.7万平米,刚需产品仍是市场供应的主力。

面对“金九银十”传统销售旺季,开发商蓄势待发,以备抢占市场中的有效客户群,预计9、10月新增供应量将出现明显增加。成交方面,8月住宅共成交2329套、25.6万平米,特价房的成交比例有所增加,可见淡市下楼盘价格的优惠让利,是吸引客户成交的保障。尽管这些优惠措施大多是营销噱头,但市场成交量的高位运行无疑说明了价格仍是影响客户购房置业的关键性因素。

住宅价格走势仍较平稳

开发商优惠促销日渐增多

8月,济南住宅市场整体均价为9889元/平米,环比下降0.05%,整体价格走势较为平稳。市场上推广优惠促销的楼盘越来越多,但多数楼盘优惠后的实际价格较之前无明显变化,具体的促销手法有:“特价房、一口价”“起价宣传”“超低折扣”等几种形式,虽然有些优惠措施并未大幅度拉低房价,但仍达到吸引客户关注的目的。

时下已步入楼市传统销售旺季“金九银十”,楼市潜在供应即将陆续推出,随着供应量的不断加大,竞争将日趋激烈,加大优惠让利措施将成为更多开发商的选择,房地产价格走势仍有待观察。

(世联怡高)

“限价令”变“促涨令”

新的二三线城市限购令密集出台,广东韶关限价令、廊坊限价令、台州版限购令“只限市区不限郊区、只限新房不限二手房”、浙江衢州限购令均呈现出新的二三线城市限购政策灵活性。一方面,相关部门通过台州版限购令可以观察市场变化情况再次做出灵活调整,另一方面,这也为即将出台限购的二三线城市提供了借鉴样本。

同策咨询研究部总监张宏伟认为,这些各式各样的限购条件,体现新二三线城市“限购”政策更具灵活性,实际上也暗示了当地房地产市场的需求。前不久出现的限购与限价之争,尤其是当前各地相关部门均以“限价”代替“限购”的行为,归根结底这都是为了在满足政府限购规定的框架下,保证市场的基本成交量。对于政府财政收入、市场或房企而言,“保量”也是重头戏,这已成为当前各市场主体在限购大背景下的共识。

同策咨询研究部总监张宏伟认为,“限价”政策对于遏制楼市房价过快上涨起到一定的积极作用,但是“限价”政策也有其负面的市场作用:

第一、“限价令”变为“促涨令”,导致楼市短期内反弹。“限价令”导致楼盘定价或备案价格尽量接近价格最高控制点,如此这样,有可能导致楼盘价格整体在限价令范围内整体上调,这样尽管控

制了整体市场的成交最高价,但是由于中低端楼盘普遍提价,“限价令”变为“促涨令”,整体市场均价并不会因为限价令而降低,反而会促使楼市短期内量价反弹。

第二、“限价令”导致部分城市开发企业开始放弃精装修,改为毛坯房入市。楼盘一旦做出精装修,精装修后的楼盘售价或高于当地的“限价令”,为了规避限价令的价格限制,部分开发企业已放弃精装修的做法。这样,相关部门对于楼盘精装修比例的规定也就难有执行力,未来精装修楼盘也会越来越少。

第三、“限价令”导致部分开发企业在产品建造上适当降级,在限价令范围内入市。由于配套高端、建材或建造工艺的复杂性,有可能导致部分楼盘定价更加契合高端人群的需求,但是限价令有可能使这些楼盘的定价陷入困境。为了规避限价令,部分开发企业有可能对楼盘配置、建材、或建造工艺进行适度降级,在成本上进一步控制,以迎合“限价令”政策的相关规定。

第四、“限价令”导致市场上出现各种措施规避限价进行销售。如限价之后,精装修与毛坯分开销售。广州不少精装修楼盘这么操作,尤其是增城,开发商要求购房者分开签约:签一份毛坯房的合同,在限价范围以内,再签一份装修合同,另外收钱,以这种方式规避限价令。

(上海同策咨询研究部 张宏伟)

保证企业现金流是楼市主基调

在一次又一次的房地产政策调控中,在一轮加一轮的货币政策加码后,关于下半年的房产走势众说纷纭。浩华地产以目前代理的百余个二线及三、四线城市项目为样本,浅析调控下的地产市场!

伴随着全球经济复苏及国家保增长让位于调结构的经济走势,房地产调控具备了经济基础,同比监控上半年的楼盘成交量及价格对比,一、二线城市房产调控效果比较稳定,成交量方面受到了明显的影响,价格有部分松动,甚至下探。整体调控政策松动的可能性不大。

一二线城市经济适用房、两限房、廉租房、公租房、棚户区改造,计划明确,供地充足,开工情况良好,大部分城市在下半年将集中开展建设工作。截止8月底,山东提前3月完成保障房任务,已开工32.9万套。从供需矛盾根本上,解决了部分客户的住房问题,在一定程度上削弱了商品房的影响。

上半年房产政策的影响,主要集中在在一、二线城市,对于三、四线城市影响有限。三、四线城市的房产走势受到信贷政策的影响更加巨大,一方面客户审批的周期变长,每月放贷、批贷的数量有限,很多客户在交房前不能办理贷款,

开始还贷,造成部分楼盘遭遇“贷款交房难”的问题。另一方面,部分中小型开发企业纷纷遇到“贷款荒”,无款可贷、无款可回的现象十分普遍。伴随着二、三线城市限购名单的增加,三、四线城市将由“调控蓝海”融向“调控红海”。

三、四线城市,再也不是传统意义上的避难所。产品设计更加偏向于刚需产品,现有楼盘的推售批次倾向于刚需产品。伴随首付比例、利率上浮等政策影响,传统意义上的投资客被渐渐淘汰出市场,改善型客户收到双重贷款政策的压力,资金流向变得更加谨慎。浩华地产重点盘点了上半年在售二、三线城市楼盘,刚需产品消化受政策影响更加微弱,众多开发商纷纷修改前期规划及推盘批次,重点推出刚需产品,以保证企业的回款额及回款速度。

下半年市场走势众说纷纭,保证回款速度、完成回款任务额、保证企业现金流将成为下半年楼市的主流基调,在这种博弈下价格有一定下行风险。切脉市场、切脉客户、切脉营销,增加客户维护与暖场活动频次,优化楼盘产品组合成为营销的必经之路。

(浩华地产)

时间: 2011年9月16日-18日 地点: 济南舜耕国际会展中心

第25届齐鲁秋季房地产展示交易会

