

陈淮细谈港城楼市：

入住率低≠海景房泡沫多

本报见习记者 刘守龙



陈淮作主题演讲。
本报见习记者冷炳豪 摄

谈海景房>> 住得少不一定是泡沫

凭借临海优势,日照拥有优越的海景资源,虽然海景房起步较晚,但是发展却十分迅速。在峰会提问环节,有嘉宾认为日照海景房入住率底、房价高,很多都是投机性购房,可能是楼市泡沫。陈淮认为,海景房属于旅游地产,本来就存在空置问题,因为海景房入住率低就认为海景房泡沫多欠妥,买海

景房只要是为了居住不论时间长短都不能算是投机。陈淮说,回家问问你的太太,她有多少双鞋?有与职业装配套的鞋,一年要穿上百次,有一些十年才穿两回,不能说十年穿两次的就是泡沫,因为它们的功能不一样。陈淮表示,海景房在国内是一种稀缺资源,海景房是否拥有更优

越的生活环境,完善的基础设施一直是购房者关注的焦点。海景房稀缺性、生活条件优越性,让海景房相比普通住房拥有不一样的功能,除了度假休闲,还有保值增值效果。因此,海景房所面向的客户群也从普通购房者转向高收入人群。陈淮说,比如迪拜的房子,它不是让人住的,它是全世界最有钱

的人炫耀的资本,你都世界首富了,还没有迪拜的房子会觉得不好意思。对于新政下海景房短时期内出现销售困难,陈淮认为,海景房开发商不必过于焦虑,日照拥有优质的海景资源,这是最大的优势,但是能建海景房的地方也有限,海景房早早卖完了,以后卖什么?

谈日照>> 面向外海会有大投入

陈淮认为,现在我们国家正在走向外海,而不局限于近海岛链。

日照以及江苏的连云港一带,是面向外海的出海口,比大连、烟台都

有优势,所以这一块儿区域是一定要大量投入的,在基础设施建

设、社会发展程度及经济发达程度上,不是一般的投入。

谈房价>> 二三线城市空间大

作为楼市最敏感的话题,房价一直是人们关注的焦点。不少现场嘉宾心存疑问,房地产调控措施如此严厉,还有不断加强的趋势,房价是否会下跌。

陈淮认为,在短期内房价会出现波动,但从长期来看房价基本走势是上升的。高房价与老百姓收入之间的矛盾怎样调和?陈淮认为,根本上

要调整城市结构,加快推进城市化,实现二三线城市均衡发展,分担一线城市人口负担,实现房价与老百姓购买力的相对平衡。现在中国沿海特大城市、二三线城市、中

小城镇、农村人口所占比重为2:2:1:5,而理想的人口比例应该是2:4:2:2,也就是说,二三线城市、中小城镇人口规模应该扩大一倍,二三线城市空间很大。

“三套房”>> 开发商要着眼刚性需求

在本次峰会上,有开发商就当前的限购政策会不会向日照这样的三线城市扩展表示焦虑。陈淮表示,作为开发商不应该将目光放在第三套住房的销售上,住房最根本的属性应该是能满足人们的居住要求,而作为投资只是其附带属性,“住房从来不是像股票一样,买

股票是为卖。房子不是一种投资品,所以从这个意义上说,我们趁早让自己的产品去满足人们的刚性需求,研究人们在什么时候需要改善住房条件,如果我们为满足第三套房而去造房子,恐怕不是一个理智的选择。”陈淮说。陈淮举例说,一个海鲜馆,靠

已经吃饱饭的人再吃一顿才有生意会支撑多久?陈淮表示,限购具体措施和城市结构有密切联系,即使房价过高、房价上涨过快的城市不用行政措施,也会用“房产税”等税费手段进行调节,甚至还会有更严厉政策出台。同样,在不同的城市也要区

别对待,对大城市过度占用资源,以及买房纯粹为了投机,一定要严格限制。陈淮提醒开发商,面对房地产调控也不要太多的忧虑,应该将目光投在如何满足居民的基本住房需求上,刚性需求和改善性需求将是今后楼市的主要需求。

谈调控>> 政策只会更严厉

限购、房产税等房地产调控措施出台以来让地产开发商头痛不已,“新国八条”更是被称为“史上最严”。陈淮提醒开发

商,存贷款利率相比CPI指数,还有很大的上调空间。在国家抑制通胀背景下,存款准备金率还会多次上调,而且上涨幅度会很

大。“今明两年还会加息。”陈淮说,现在房地产调控并不严厉,甚至连常态都算不上,

“对一些沿海特大城市限贷政策不会短期而是会长期执行,信贷等金融手段只会更加严厉。”

热问 调控走向

本报6月22日讯(见习记者 刘守龙) 22日,近50家地产开发商参加首届日照品牌地产峰会,这些开发商项目几乎涵盖了日照各个区域,沿海一线、新老城区、县区,还有外地房产商也参加本次峰会。在楼市调控前景不明朗的情况下,不少开发商想通过本次峰会了解房地产调控走向。

日照城建房产市场部经理吕蓬告诉记者,其实在“国八条”出台之前中央也有不少房地产调控政策,但调控效果并不是很明显,不少楼盘价格在经过一段观望期后出现暴涨,甚至有的楼盘每平方米涨幅超过千元,但是这次“国八条”要严厉得多,限购、限贷、房产税等招招严厉,还要落实地方政府责任,这让日照楼市前景扑朔迷离。开发商、购房者都进入观望期,但这种僵持情况什么时候会打破?

海韵营销策划范红玉表示,现在调控政策走向还不是很明朗,想通过此次峰会听听专家的见解,同时和业内同行交流,一起度过楼市寒冬。

记者了解到,沿海区域楼盘对外地投资需求影响明显,而对于新老城区,刚性需求、改善性需求占据主流。但是,这次房地产调控不仅打击了外地购房者,同时也压抑了不少刚性需求。

热议 海景房外销

本报6月22日讯(见习记者 刘守龙) 22日,在首届日照品牌地产峰会嘉宾讨论会上,海景房通过外销成为嘉宾讨论的热点,抱团外销得到不少嘉宾的认可。

相比烟台、威海等地海景房,日照海景房外销情况一直不尽如人意,省内外海景房市场一直被其他城市所占据。一方面,日照海景房开发商在海景房外销方面缺乏经验;另一方面,日照海景房外销一直是单兵作战,很少有开发商抱团外销。

万锦置业徐经理在峰会上提出倡议,日照海景房开发商可以联合起来走出去宣传日照的海景房,这样不仅节省营销成本,效果也比自己搞推介好得多。

抱团外销的观点得到在场不少嘉宾的响应。“在其他城市关于海景房外销的广告随处可见,因为是抱团外销在购房优惠上也占很大优势。而日照海景房因为是单个外销,受成本因素影响,在优惠方面很难做出让步,只能眼看着客户流到其他城市海景房那里。”一开发商说,不做外地市场根本不行,单凭本地购房者很难消化日照海景房。

荣安房产负责人认为,通过打造一个外销平台,共同利用这些资源,不仅可以提高城市知名度、品牌知名度,同时也打造自己的海景房品牌,分摊外销成本。