

房价松动迹象明显

## 房地产调控进入“攻坚战”

降价促销成普遍现象

记者深入到一些楼盘采访,发现近期房价松动的迹象越来越明显。近日,呼和浩特市“中海·凯旋门”楼盘推出一批房源。据销售人员介绍,开盘促销期间客户最高可享受7万多元的优惠,而且开盘当日认购指定房源还可再优惠1万元,此外还赠送室内花园、阳台50%的面积和飘窗,地下车位售价也由13万元降为9万元。

“房价确实松动了。”内蒙古大学城市与房地产研究中心主任梁荣说,呼和浩特市近期一些楼盘的开盘价低于预期,部分楼盘打折和送家电、装修、面积等各种优惠测算下来,优惠幅度估计在5%到10%。在北京、广州、重庆,近期优惠促销,下调售价的楼盘也很多,而且有从郊区向城区扩展的趋势。比如在广州市,楼盘降价

促销已经成为普遍现象。广州中原房地产中介服务公司研究一部副经理瞿中奇介绍,现在广州市的楼盘不分区域和档次都在优惠或降价促销,开盘价低于预期的项目也很普遍。其中,售价下调幅度最大的“金沙洲”楼盘,起价从每平方米1.3万元降到了1万元以下。去年市场一枝独秀的南沙区,个别楼盘的起价甚至只有每平方

米0.5万元左右,这在去年是没有过的。

“成效正在显现。”重庆市国土资源和房屋管理局市场处处长文星介绍,自去年1月28日物业税试点以来,重庆高档楼盘访客量下降了30%到50%。去年1月28日至年底,重庆主城区高档商品住房成交均价为每平方米13638元,较试点前下降了7.1个百分点。



房款最高优惠7.3万元、一次性付款优惠5%、送家电……“五一”小长假来临,各地房地产市场许多楼盘纷纷加大促销力度。业内人士分析认为,当前房地产调控已进入“攻坚战”阶段,应在稳定和优化的基调下抓好政策落实,推动房价理性回归和市场“软着陆”。

调控进入关键阶段

部分人士认为,随着调控政策效果累积,当前调控已进入最敏感、最关键的“攻坚战”阶段。

“现在日子都不好过。”内蒙古一家房地产集团的董事长说,去年他们集团开发的几个项目至今只销售了50%左右。

去年夏天,呼和浩特市瑞环集团开盘了两个项

目,至今只卖出去一半左右,而且主要是去年下半年卖的。瑞环集团董事长禹培珍说,现在市场压力大,前景也不明朗,许多开发商放慢了项目开发步伐,今年他们集团的开工量也计划减少50%左右。

此外,记者从北京、广州等地房地产主管部门了解到,北京市截至4月上

旬,可售住宅期房约6.36万套,需要一年半左右的时间消化。广州市截至去年底有存量房约5万套,预计今年还将新增供应约7万套,这12万套房子预计要销售两年。

中国房地产协会副会长陈国强认为,下一步楼市的变化主要取决于开发商,如果开发商以价换量,

楼市的成交量有望上升,否则成交量将继续受到抑制。

“就看开发商的资金链能维持多久。”禹培珍等人分析说,目前市场正处于僵持的关键阶段。现在调控力度大,保障房建设规模大,加上宏观经济增速趋缓,这么下去降价是必然的。

应避免“硬着陆”

内蒙古社会科学院经济研究所所长于光军说,当前已到调控攻坚期,首先要落实好已有的限购、限价、限贷、土地和保障性住房建设等措施,给出明确、稳定的调控信号,只要坚持不懈,当前的僵局就会逐步打破,房价理性回归也就为时不远。

“根据市场变化,现有政策也要优化,以更好地体现有保有压的原则。”有关专家说,随着调控政策效力的显现,市场需求正逐步变为以自住需求为主,因此政策也要适应这些变化。最近一些地区从信贷等政策上,对投资、投机和自住需求区别对待,对自住需求实行

贷款支持和利率优惠,就是很好的优化措施。

对于社会关注的房产税扩点问题,北京、广州等地住房城乡建设部门的负责人都表示,正在做房产税基础性研究工作,何时开征将根据国家统一安排,但目前尚无消息。

有些开发商和专家认为,经过近两年的舆论

熏陶,市场对房产税试点已经有承受力,大面积扩点预计也不会有大的影响,但是有些专家认为应分步稳妥推进。

“房产税试点应逐步拓展,如果太快可能对市场冲击过大,在操作上也面临多种制约。”中山大学岭南学院财税系主任林江说。(据新华网)

楼盘价格战升温最高降70万

“五一”节日期间,部分二三线城市楼盘的“价格战”呈现升温态势,有些项目甚至用送豪车等手段来吸引购房者。对楼市预期不乐观的开发商,纷纷加大促销力度,努力回笼资金,但多数楼盘的销售情况并不尽如人意。

促销方式花样百出

天津房地产市场激烈的“价格战”正式拉开序幕。与清明节相比,近期天津市人气明显提升,部分楼盘也给出较大优惠。河东区某楼盘在小长假期间推出了特惠房源,57平方米户型价格在70万/套左右,单价约12000元/平方米,比一个月前便宜了近2000元/平方米。

据搜房网统计,预计5月天津约有322家楼盘推出不同程度优惠,占全部楼盘总量的61.71%。其中,市内六区、环城四区、远郊区县打折优惠楼盘比例均超六成。除优惠促销外,不少楼盘价格开始明降,将折扣直接折算到房价里。

南京的一些楼盘也推出特价房源。主打小户型的托乐嘉花园则在“五一”期间推出了41平

方米的“一口价”房源,单价10520元起。当地一豪宅项目在售楼的精装修房源均价为4.4万/平方米,毛坯房均价则为3.3万/平方米,只要在节日期间认购房源,每位客户都会送一辆奔驰轿车,如果不要豪车,可以直接抵扣70万元房款。

苏州部分楼盘争抢入市跑量,在“五一”苏州住博会上,现场参展的46家楼盘,基本上都有一定数量的优惠房源推出,“一口价”、“购房送万元苏州通卡”、“预约享万元优惠”等优惠促销随处可见。不过项目之间人气呈现出较大差距,万元左右楼盘展位前人气相对较高,而一些中高端的住宅及商业项目展位则略显冷清。时下的购房需求主力,主要来自于自住型购房群体。

价格优惠需出“实招”

与广州毗邻的佛山,不少楼盘“五一”期间也纷纷打折。佛山与广州交界的金沙洲板块价格战最为明显,4月29日,中海金沙湾“清澜”组团发售,户型涵盖153-210平方米的户型,均价在12000-13000元/平方米,当天售出近百套。恒大御景半岛、时代糖果、金名都等楼盘均疯狂争抢客户,甚至出现三个楼盘抢客现象。南海区的上林苑、西堤国际花园等刚需项目,价格皆有一定下调,主打户型多为70-90平方米的户型,最低折扣92折。

珠海报业房展也在节日期间开幕,吸引了32个项目参展。保利香槟国际、时代山湖海、海伦春天等多个单价不足万元的刚需楼盘皆推出优惠。香洲区的金城华府开盘,推出415套房源,多为56-97平方米的刚需产品,

起价12700元/平方米,现场吸引了300余人前来选房。

“五一”期间海南春季房地产展示交易会在海口举行,虽然开发商促销力度不小,其中“特价房”成为房展会的主角,但购房者看的多,买的少。一些市民表示,特价房的户型、楼层等条件偏差,吸引力不够,热门的海口、三亚的楼盘价格优惠幅度并不大。有楼盘销售人员表示,虽然打折力度不小,但是销售情况还是不乐观。

业内人士认为,开发商促销主要是制造市场氛围,以“降价”的招牌来吸引购房者,以价换量虽然客观存在,但购房者的购房意愿并不强烈,要推动楼市销售回暖,开发商还要在价格上出“实招”。

据《中国证券报》

住建部专家:

## 未来楼市调控主方向不会变

4月29日召开的2012第四届中国(西部)银川房·车生活文化节房地产高峰论坛上,住房和城乡建设部政策研究中心主任秦虹表示,未来房地产调控仍将坚持控制投资性需求,控制房价上涨不动摇,同时加大保障性住房供给,满足市场刚性需求。而把握开发节奏,提升开发品质,积极转型调整则是房地产企业应对市场变化的关键。

在论坛秦虹说,未来楼市调控政策的核心仍是控制房价上涨,让被投资性需求推高的房价回归合理水平,让超过居民人均可支配收入增长水平的房价不合理上涨回归理性。另一方面,持续加大保障性住房建设力度,增加普通商品房供给,满足市场刚性需求。

此外,她认为,从短期效果看,房地产调控政策在去年第四季度才初显成效,而这主要是政策影响、干预的结果并非市

场自主调节行为。为保障调控效果的持续性,目前调控政策不能放松。

另外,房地产既有资产属性又有使用属性,其自然的资产属性决定了“即使购买一套住房也属于投资”。“投资性需求对房价高低并不敏感,而只受预期房价影响。”秦虹说,发展房地产市场要通过市场配置资源满足丰富多样的住房需求,而非培育股市之外的另一个投机性市场。因此,长期来讲,以后的调控手段可能从限购、限价等行政手段转变为市场经济手段,但抑制投资性需求的目标不会变。

秦虹认为,本轮调控政策的重心从注重房地产业的经济功能转向注重其社会功能。房地产市场不能靠投资性需求支撑,而要靠自住型需求推动。而目前来看,差别化信贷和税收工具是控制投资性需求的有效手段,在保护自住型住房需求的前提下全面开征房产

税,是调节房地产市场的经济手段和长效机制。

秦虹表示,过去十年间,我国城镇化进程不断加快,人口向大城市流动趋势明显,城市家庭进入小型化加速时代。因此,不同于发达国家以存量交易为主的房地产市场,我国以新房交易为主的房地产市场未来仍有很大空间。

但房地产市场虽仍有空间,增速下降却是必然趋势,房地产行业调整在所难免。她建议,房地产企业应采取稳健的财务模式,控制负债率,改变过去粗放扩张的土地盈利模式,将品牌和专业化能力作为盈利关键。

另外,秦虹认为,今后房地产市场间接融资成本和难度将提高,企业直接融资比重可能加大,这对房地产企业的素质提出了更高要求。企业之间、产业之间应加强联合与合作,通过专业化基础上的多元化投资分散风险。(据新华网)

