

D04

楼市角力战 · 特别报道

TE BIE BAO DAO

WEEKLY
潍坊周读

向国内一线房产大鳄学习



马景涛 歌尔家园置业策划师

2012年上半年整体走势比较被动,在上半年倾向让利促销的大环境下,力度不到位的打折已经刺激不了消费者。2012年上半年潍坊市的刚需有部分释放,但是并没有完全释放出来,刚需的释放主要体现在中低价位的项目,高端项目对刚需的需求量不是很大,中低价位的楼盘相对来说更适合刚性需求的购买能力。

关于成交量,2011年下半年到2012年上半年,对于整个国家来说,无论是一二线城市还是三线城市,政策方面的限购影响都是非常明显的。刚需购房者想贷款买房都买不到房,而从2012年上半年中旬开始,银行信贷政策的相对放松,刚性需求的购房者才能贷到款,才能买房。这就使得2012年上半年部分刚需开始释放。

对于2012年下半年的情况,保守来看,一二线城市包括济南在内,楼市成交情况都有所回暖,甚至有的地

区还会出现像原来那样持续排队的情况,这个信号是好的,加上银行信贷政策的松动,都是相对“利多”的信息,但是潍坊作为一个三线城市,受众的冲击反应比较缓,回暖的信号也会相对缓慢。

目前中建房价拉开了一个新的局面,成交量上升,会拉动房价,但我认为房价只会出现小幅度的上升。因为不少开发商在最近一年时间里,受政府调控政策影响,一般都或多或少地出现了资金问题,为了尽快回款,开发商会选择用低价换取成交量,以便更快的回笼资金。所以潍坊下半年一定会继续“以价换量”的情况。

外来房地产大鳄的出现,对潍坊房企冲击明显。往年的话,潍坊楼市基本上属于卖方市场,房子只要盖出来就有人买,所以房企并没有很明显的危机意识。2011年开始,相关政策出台,部分房企才意识到危机,而在未来的5年里,房地产应该会面临一场优胜劣汰的淘汰战。关于这场淘汰战,潍坊房企想生存好,就要把握好自己的企业品牌,做有质量有品质的房子,向国内一线的房产大鳄学习。而之后的情况还有待市场信号的进一步出现,来做进一步判断。

总之,对于潍坊的整个房地产市场来说,泡沫比较少,购房者在这个阶段可以适当选择开始购房,因为面对下半年的市场信息情况的观望,价格很有可能会出现小幅度的上扬。

同前几年任务指标一年比一年高相比,2012年,在种种压力面前,多数房地产企业不仅调低了全年销售目标,部分企业也在不同程度地下调新开工面积指标。像恒大、中建这样的企业今年都给各分公司下达的任务是快速出货,清理大部分库存。

所以“以价取量”是一个必然的趋势。某些开发商在住宅去化压力较大的时候将销售重点转向商业。而其他大型的开发商就利用集团优势,在降价势头较猛的区域进行“低利润”营销,而把其他销售利润“转嫁”到其他更优越更抢手的项目上去。也有公司赶忙办理下一期房源的预售审批手续,以待随时开盘跑量。

购房者不会考虑你现在的价格是不是已经到了成本价,而是关注你现在的价格是不是比周边项目低,是不是已经到了我可以接受的心理价位。

下半年开发商也不敢轻举妄动,还将延续上半年的降价促销,整体上将呈现出一种快速走量的形势。不过开发商的策略比较灵活,打折力度、

付款方式等方面优惠的情况较多,总体来看,房价不会有大的变动,而且如果下半年成交势头较好的话,部分楼盘也会有提价的可能性。购房者则仍以刚需为主,他们不会因为政策的变化而改变需求,在房源和房价合适的情况下,刚需依然会坚决出手。

央行降息,会促使部分观望的刚需置业者打消顾虑,提前入市,但是对于改善型、高端产品不会产生太大的影响,因为房地产调控政策依然存在,调控不会放松。下半年肯定还会有降息等利好政策出台,因为目前中国经济不景气,国家只有通过调整金融政策来刺激,尤其是想尽快让中小企业等实体经济回暖复苏。

一些房地产商再度开始“全员营销”。上半年,有的楼盘依然挺着,有的选择了降价出货。降还是不降,开还是不开,已成为不少开发商火烧眉毛的事情。

对于刚需和改善型买房人而言,现在已经是买房的好时机。因为对于这两类买房人,买房是用来自住,早买早享受。如果硬要坚持等待最低点,可能会错失许多的机会。

对于投资型的买房人来讲,投资还需慎重,今后房价走势到底是大幅上下波动还是平稳前行,现在还不好说。如果调控达到了预期的效果,楼市日趋平稳的话,房子的投资属性就会走低,所以必须要谨慎而行。



王伟贤 青岛泛宇房地产策划有限公司执行总监

“以价取量”是一个必然的趋势

“有房就能卖”的时代过去了

中建降价有可能会引起一系列连锁反应。低价3888开盘,开盘两天成交500套,这相当于潍城、寒亭或者开发区一个区一个月的成交量。这对于潍坊房地产同行来说是冲击明显。客户有可能会分流,中高端房产价格已经这么低,客户会观望,期待看其他开发商会有什么反应。

7、8月份是淡季,上半年的3、4、5、6月和下半年的9、10、11月是相对旺季,今年上半年潍坊楼市的形势已经超过了大家的预期,比去年年底好了许多,成交量相比去年有了明显上升。

接下来,针对中建降价,还要看潍坊其他大盘的应对以及中建的持续性措施。如果中建房价持续下降的话,受到进一步的打击,绿城、万达等其他房产都有可能要下降。大盘降价,那么本土开发商的一些小盘也不会迎着压力提价,这就引起一系列连锁反应。所以潍坊楼市下半年应该不会出现明显的涨价。

目前潍坊楼市正从粗放型转向精细化,这个观点我是赞同的。任何事物都是经历一个诞生、壮大到精细化发展的过程。从放养到圈养。目前房

地产的形势利润率越来越低,操作难度越来越大,准入门槛也在不断提升,只有进行精细化的管理,市场占有率才能够增加。



隋钢 潍坊房地产营销策划协会会长

同时,老百姓的生活要求越来越高,生活质量也不断提高,消费者会要求配套设施的完善,整体环境的档次。同时,开发商的成本主要是建筑成本,其余的配套设施等用于提升楼盘档次的成本并不会明显增加,开发商提升楼盘品质,可以让利润空间更大。所以,可能潍坊楼盘“只要有房,就能卖”的时代已经一去不复返,之后消费者的选择会更偏向于品质的选择。潍坊这种三线城市,刚性需求的比例明显会更大。

随着超级大盘的越来越多,大品牌的强势推广和入市,中小型项目的抗冲击能力变得更脆弱。客户很容易就被投入强大的品牌项目所吸引走,哪怕是未来可能会有反复,但是长时间的客户摇摆和比对,是中小项目资金快速回笼最大的威胁。

荆棘岁月

本报记者 周锦江 付志锦

任何事物都是经历一个诞生、壮大到精细化发展的过程。目前房地产的形势利润率越来越低,操作难度越来越大,准入门槛也在不断提升,只有进行精细化的管理,市场占有率才能够增加。在这段铺满荆棘的跑道上如何觅食存活?与其说是技巧技能,不如说是一种思想和哲学。

潍坊楼市主要是靠刚需支持,泡沫并不明显,下半年潍坊楼市应该不会出现大面积反弹,可能会出现“以价换量”的情况。刚需、大力度的优惠促销,会让下半年出现成交量的增长,从交易量上来说,楼市会回暖。价格明显反弹的可能性很小。

作为房地产大鳄,中建这次的让利促销,对于潍坊楼市来说具有标志性的意义,是一个标志性的动作。促销时机以及力度都超出大家意料。按照两天成交500套的成交量,的确达到了“以价换量”的目的。而中建的这次大力度促销,可能会形成一种趋势。接下来,还要看中建的进一步举动,来分析这次降价是不是一次孤立事件。如果有继续力度大的促销,那么在潍坊目前的形势下,基本靠刚需支撑,回暖的基础面并不牢固,高品质的房地产大鳄压低价格,那么其他开发商的压力是存在的。开发商贸然提价需要背负很大的风险,谁也不敢轻易逆流而动,所以会选择继续“以价换量”,不会涨价。

房地产利润的提高导致无论是开放商还是从业人员专业性不强,而万达、恒大、中建等房地产大鳄进入潍坊市场后,会体现出本地开发商在细节上的差别,包括最简单的售楼处管理、营销手段等,仔细观察一下,就会发现差距。这就要求本地开发商也要从之前的粗放型向精细型转变。

既然大鳄的涌入之势不可阻挡,与其抱怨不如调整好心态,承认差距好好学习,师夷长技以制夷。实际上上半年大鳄们最吸引我眼球的动作,并不是万



张伟 潍坊人和居房地产营销策划有限公司副总经理

“认清差距,才能尽快赶上”