

烟台地产潜力巨大 基础设施建设待完善



施嘉岳,烟台大学经济管理学院金融学博士,著有《兼并与收购》。

专刊记者 冉全金

房地产,是一个非常独特的市场。一方面,房子作为安居乐业必备的设施,关乎千家万户的幸福;另一方面,疯狂上升的行情又吸引了大量的市场热情。如何理顺这里面的脉络?记者采访了烟台大学经济管理学院金融学博士施嘉岳先生。

记者:现在烟台市场上各种层次的楼盘产品都很丰富,既有面向低端应用的小户型,也有面向改善性需求的大中户型,也不缺乏以投资为诉求的公寓和商铺。对这种市场组成,您认为是合理的么?

施博士:从全国房地产市场来看,“刚性需求”或者改善性购房的比例还是比较大。一方面,消费者自身的需求当然起决定作用,但另一方面,还要看到市场保有的产品形态所带来的消费引导。比如有的楼盘,可能户型比较大,定位于高端,于是就可以引发购房者对高端房屋的需求。而且烟台的区位优势,以及没有限购的优势,也会增加高端楼盘的吸引力。

烟台的一些一线大盘,上市以后很火爆。从老百姓的角度说,人们对一线品牌的期望值总是高一些的,配套也相对完善,房子买得也就放心一些。

记者:在十八届三中全会和之后的中央经济工作会议上,房地产相关的政策似乎有些缺乏。您是怎么解读的呢?

施博士:其实在十八届三中全会和之后的中央经济工作会议上,有一些内容还是和房地产相关的。首先,市场的情况由市场来决定,资源配置方面,市场起决定性作用。政府该管的要管起来,市场该放的要放出去。比

如在一线城市,资源环境受到限制后,企业的发展空间受到限制,开发成本大幅上升,自然就喜欢到烟台这样的二线、三线城市来,这就是市场调配。烟台的房地产市场空间很大,虽然现在出现了一些保有量,但并不需要政府过多插手,所以短时间内不会征收房产税。

可是保障性住房则是政府必须负起的责任,这关乎人民安居乐业和城市稳定,也应该是现在的政府应该着重发展的方向。

记者:这段时间,“限购”一直是市场上的热门话题。有人说,因为一线城市限购,导致开发商资金回收难度增大,所以转向并不限购的二三线城市,因此也就是烟台的一个很好的机遇。对于此,您是怎么看的?

施博士:我认为,大型开发商转战二三线城市,并不是因为一线城市限购。作为商人,他们肯定更愿意驻扎在一线城市发展。那里人口密度大,住房需求旺盛,很容易就把钱赚了。而限购,则是在上升价格带动市场通胀情况严重时,对这种情况改变的一种预期。今年一线城市的成交量不错,北京的开发商都不放盘了,都出去玩了,顺便把市场供应量也压了一下。

但现在对二三线城市来说确实是一个机会。受到土地供应、市场竞争等情况的限制,房企自身的发展空间受到压制。现在一线和二三线城市无论是市场还是政策层面的分化比较严重,大型房企来到烟台会有一个不错的发展空间。

记者:您认为土地财政对房地产市场调查影响主要体现在哪些方面?

施博士:地方经济的结构转型中,土地财政是一个重头。很多城市的土地收入占财政收入的一半以上,这确实是一个问题。但换一个角度来看的话,财政收入也是城市发展的必要保障。烟台作为一个发展中城市,很多基础设施建设比较落后,人流、物流、资金流、信息流的匹配并不是短时间就能做好的,这都需要财政的支持。

房地产市场长远发展的根本,是土地供应和公共服务的配套。如果配套跟不上,即使短时间内会有购房者来投资,但长远看并不乐观。筑巢引凤,只有把巢建好了,凤才会到来。从这方面看,土地财政和房地产发展,以及城市发展,是相辅相成的。

记者:半年以来,银行对房贷的压缩也是一个热点话题。

银行的种种行为,是政策压力下的选择,还是有其他方面的因素?

施博士:银行对房贷的压缩,其实是银行的一种自主行为。房地产行业并不如前几年吃香,银行在这方面的收益越来越小,甚至可能对收益有负面影响,当然要对相关业务进行压缩。对银行来说,房地产贷款资金回收周期长,实际利率水平上升;而且,现在银行的投资渠道越来越多元化,不必绑在房贷一棵树上。所以银行贷款紧缩与房地产政策的关联并不是很紧密,不必做过多解读。

记者:一年以来,烟台楼市价格稳定增长,是否会出现泡沫?

施博士:正如前面说的,烟台是一个发展中的城市,房价上升是正常的市场现象,并没有过多泡沫。但烟台基础设施建设有些滞后,与房地产市场的发展能否匹配,这是很重要的。房地产行业,在保存、滋养或者再生人力资源方面起到很大的作用,城市发展也依赖房地产的发展。齐鲁晚报是省级媒体,是公器,应当多报道城市建设中的问题,把百姓的真实想法和愿望表达出来,这对城市的发展和房地产开发也是有好处的。愿我们共勉。

2014年旅游地产或成新宠

搜房网新房集团烟台分公司总经理刘志宏专访

专刊记者 刘杭慧

作为烟台地产媒体的领军人物,刘志宏对这个市场有自己独到的见解。虽然身在地产圈,但以媒体人的眼光审视楼市,会有哪些独到见解呢?近日,记者对刘志宏进行了采访,聊聊他眼中的烟台房地产市场。

记者:如何看待2013年烟台地产的变化和形势?

刘总:个人认为烟台目前整体走向平稳上升,2013年烟台楼市可谓全面开花,各区域成交均突破往年。据搜房网数据监控中心统计,截止到2013年11月底,烟台六区总成交套数已突破3.6万套,全年预计可实现4万套以上的成交业绩,同比增幅将超过30%。不过从成交价格来看,烟台楼市的涨幅会控制在5%左右,处于正常发展水平线。

记者:烟台地产将来的发展方向是怎样的?

刘总:从目前情况来看,烟台的未来的发展方向还是以刚需盘为主,旅游地产也会上升。2012年的政策调控使得大量的购房能量被蓄积,尤其是年轻购房群体在经过1年的积压之后,成为引爆2013年楼市的主力军,未来刚需盘也是烟台房地产的主要方向。

未来,烟台的交通网完善后,将会带动烟台旅游地产的急速发展。高铁通车对沿线资源产业的改变促进作用非同一般,在带动沿线人流、客流增加的同时也会

诱发人们在这创业置业的意愿。所以交通的发展对于烟台的旅游地产非常重要。

记者:您比较看好烟台哪个版块的发展?为什么?

刘总:烟台的各个版块都有自己的优势,芝罘区属于老城区,各项配套也比较完善,莱山区、高新区属于新区,比较有发展潜力,而开发区、福山区多以刚需项目为主,倍受年轻人追捧。在我看来,各个版块都有自己的优势和潜力所在,看购房者的需求。

记者:对于一线房企纷纷入驻烟台,您有什么看法?

刘总:一线房企入驻烟台其实是一种发展趋势,他们的到来不仅带来了先进的开发设计理念、营销理念,让本土的房企也接受到新理念的洗礼,会带动品牌竞争,改变资金运营模式,这其实是一种双赢的状态。他们的进驻也让区域内的各项发展越来越完善,并且能够吸引一些外地客户的眼光。

记者:您能给购房者一些买

房方面的建议吗?

刘总:对于购房者而言,在买房时一定要了解自己的需求,选定区域,再根据自己的实际情况进行多方实地考察,尽可能了解区域内的房地产市场。同时还要注意开发商曾经开发过的楼盘,侧面了解其他项目的情况,综合考评,然后再做决定。

记者:2014年烟台地产的走势将会如何?

刘总:对于即将到来的2014年,烟台楼市预计将保持平稳发展的态势,一线开发商会借助自身优势在烟台楼市布局更多的项目,在烟台房地产市场所发挥的作用更加明显;刚需产品依然会成为市场的主导力量,抢占刚需市场依旧会是大多数项目的主要目标,竞争也会更加充分;移动营销将更加普及并发挥更强的力量,成为市民购房的全新通道。预计下半年,城际铁路及新机场的开通运营,将极大提升烟台对外交通网络的辐射力度,全面带动烟台地产行业的发展。



搜房网新房集团烟台分公司总经理刘志宏