



## 今年低利率刺激购房

# 热点城市楼市将更快回暖

数据显示,截至2014年12月底,该机构监测的中国35个城市新建商品住宅库存总量为2.81亿平方米,和11月份基本持平,同比增长15.4%。虽然年底成交有所回升,但部分城市的房企为了冲刺年度业绩,推盘规模依然加大。因此,虽新增供应得到了有效消化,总体积压的库存却处于高位盘整的状态。

融360金融搜索平台《2014年中国房贷市场报告》显示,2014年走势与历年前松后紧的情形,截然相反,全年平均利率走出“抛物线”之势。上半年房贷政策不断收紧,下半年受调控政策的影响,房贷政策渐趋宽松。对于2015年房贷走势,融360认为宽松仍为今年市场主基调,央行很有可能会有2-3次降息。低利率将刺激更多的潜在购房者入市,从而促使部分热点城市的楼市更快回暖,但对于明显供过于求的三、四线城市则影响效果有限。

统计显示,截至2014年12月31日,十大利率最低的城市依次为北京、杭州、天津、上海、青岛、无锡、西安、南京、厦门和宁波。北京的平均利率全国最低,12月低至9.4折。除北京以外,杭州、天津、上海全年

平均利率也在基准之下。

报告预计,与2014年前紧后松的走势有所不同,2015年上半年银行很可能会延续2014年底宽松的房贷政策。从下半年开始楼市有望出现好转,中央支持政策或随之趋紧,在房贷额度逐渐耗尽和央行降息挤压利润空间等因素影响下,银行可能会逐渐收紧房贷。但总体来看,2015年房贷政策将呈现前松后紧的走势。融360预测,央行有望执行2-3次降息,2015年房贷环境将以宽松为主基调,低利率将刺激更多的潜在购房者入市,从而促使部分热点城市的楼市更快回暖,但对于明显供过于求的三、四线城市则影响效果有限。

数据显示,截至2014年12月底,该机构监测的中国35个城市新建

商品住宅库存总量为2.81亿平方米,和11月份基本持平,同比增长15.4%。虽然年底成交有所回升,但部分城市的房企为了冲刺年度业绩,推盘规模依然加大。因此,虽新增供应得到了有效消化,总体积压的库存却处于高位盘整的状态。

2014年,随着房地产市场的急剧降温,多地库存量出现明显的攀升。包括北京、上海、广州、深圳等一二线城市的库存量甚至攀升至数年新高。数据显示,2014年12月份,35个城市中,有29个城市库存出现了同比增长。其中福州、南京和九江3个城市的库存上升幅度较大,同比增幅分别达到77.8%、54.0%和46.0%。

从一二三线城市对比来看,一线城市库存上升最为明显。数据

显示,去年12月底,35个城市中,一二三线城市库存同比增长分别为33.8%、12.4%和15.8%。一线城市库存规模依然偏大。不过,从存销比来看,2014年底中国楼市的去库存周期出现缩短的态势。截至去年12月份,35个城市新建商品住宅存销比为14.3个月。这也意味着市场需要用14.3个月的时间消化现有库存。11月份,该数值为15.8个月。业内预计,随着各类提振政策的效应进一步释放,今年1月份存销比或将继续下行,库存消化周期进一步缩短。业内指出,伴随着这一进程,多地房价下跌的压力将继续趋缓,部分去库存效果较好的城市将面临房价止跌反弹的可能。(综合)

# 中国楼市迎来“白银时代”

## 购房者应摆脱观望姿态理性置业

楼市高速发展的“黄金十年”已经过去,接下来将进入“白银时代”,或称下半场。在楼市下半场,购房者将成为市场绝对主角,房企唯有推出能真正满足市场实际需求的产品,方能赢得更多生存机会。

### 楼市进入下半场

进入21世纪以来,中国楼市进入高速发展期,然而现阶段城镇家庭户均已达到1套住房,住房全面短缺时代结束,这标志着楼市由“黄金时代”进入“白银时代”,转入下半场。

为什么会做出这样的判断?同策咨询从房地产市场供求关系、住房需求人口数量变化以及未来国内楼市新的需求支撑因素等多个方面给出了答案。

首先从市场供求关系来看,我国已经由过去10年的供不应求转换为供需总体平衡阶段。粗略测算,我国1998年前的城镇存量住宅约为1.6亿套,加之1998-2010年间新增城镇住宅约为0.8亿套,因此2010年中国城镇住宅总套数约为2.4亿套。

而根据人口普查数据,中国城镇家庭户2010年为2.1亿户,则人均住宅套数约为1.1套。考虑到1998年前很多城镇住宅属于砖混结构,折旧率较高因素,估算中国城镇住宅总套数调整数应为2.1亿套左右,家庭户均住宅套数约为1套,城镇住宅全面短缺的

时代已经结束。

其次从住房需求人口变化趋势来看,未来住房需求人口数量也在降低。中国在20世纪60-70年代之间和1985-1990年之间有两次人口出生高峰,假定20-50岁之间的人群为住房需求主力,那么预计在2030年前后,城镇住房需求的主体人群总量将达到顶峰,之后便加速回落。

而从我国城镇化进程来看,在2020年之前,楼市需求仍然处于相对旺盛阶段。据了解,目前我国常住人口城镇化率为53.7%,户籍人口城镇化率只有36%左右,不仅远低于发达国家80%的平均水平,也低于人均收入与我国相近的发展中国家60%的平均水平,还有较大的发展空间。而按照我国此前近10年来每年新增1700万城镇人口的速度来推测,以人均人口2.86人估算,未来数年内新增住宅需求数量仍然会维持在600万套左右。

楼市下半场何时结束?同策咨询董事长孙益功认为,拐点出现在2020年。这是因为预计2020年中国城镇家庭户均住宅将达到1.1套,按照国际标准,当人均住宅套数超过1.1时,城镇住房将全面过剩。

### 市场将如何变化

人们关心的是,在楼市下半场,市场将会发生哪些变化?与上半场又有什么区别?

首先表现在市场增速会出现较大幅度的下滑。孙益功表示,在过去10年里,楼市由市场需求推动因素,全国商品住宅平均销售金额、销售面积复合增长率分别为25.7%、14.7%。“楼市进入下半场之后,行业增速肯定没有那么多高,最近几年甚至出现需求总量会保持相对平稳态势。”孙益功坦陈,而这种迹象已经显现出来,在最近的5年里(2009-2013年)全国的住宅销售金额、销售面积复合增长率分别为15.2%、7.7%,行业增速已经出现了明显的下滑。

下半场总需求区域平稳,市场重心发生变化,将会从上半场的开发商(即卖方市场)转到下半场购房者端(即买方市场)。同策咨询分析指出,在上半场,市场需求充分的时候,重点在于开发商,开发商容易引导市场,并且制造买涨不买跌的气氛,购房者受制于开发商。但在下半场,需求趋于平稳,重心转向购房者,只有研究透彻购房者的差异化的购买和消费需求,服务好购房需求,才能在未来有一席之地。孙益功说:“届时,购房者的需求决定着房企的布局及产品策略,购房者成为整个市场真正意义上的核心,开发商必须认真研究

购房者的需求,否则将很难在‘白银时代’做精准营销,很难找到适合自己的客户。”

在楼市上半场,房地产属于暴利行业,以至于有人感叹房地产行业收益率高过“卖白粉”,但在下半场,这种现象将不复存在。这是因为未来住宅市场价格走势会相对平稳,房企很难像“黄金十年”那样在土地升值或者房价过快上涨过程中获得比较大的利润空间,房地产行业利润率逐渐下滑也是趋势。

### 会产生哪些影响

行业观察人士认为,在楼市下半场,房企如果还继续沿用粗放式模式扩大规模、高周转等等来运作,将会面临较大的风险。那么,房企的变化又会对购房者产生哪些影响?对此,同策咨询从城市布局、运作模式等多个方面给出了答案。

在战略布局方面,同策咨询认为,一线城市仍然是布局重点区域,市场需求仍然处于上升阶段。但对于一线城市来讲,由于供地面积的减少,市场需求量大,房企进入的积极性高,地价不断攀升,市场进入及开发的风险越来越高,对于房企来讲,短期内继续沿用高周转的模式已经不可取,一线城市房企的项目将逐渐转向以利润为核心,二线城市市场规模以及市场需求等比不上一线城市,但并非没有机会。

对于二线城市,由于土地供应较充分,市场需求因为经济聚集效应、城镇化仍有增长空间,房企可以继续采用高周转模式,但部分供大于求的二线城市,则应该保持谨慎,比如哈尔滨、大连等。而对于三、四线城市来说,当前仍然处于去库存阶段,所以部分供大于求的城市,目前仍然需要当心风险。

孙益功表示,在房地产行业利润率下降的前提下,开发商必须转型谋求新的企业利润来源。具体来看,转型方向主要有三个,其一是跨行业转型,比如恒大地产的多元化转型,向体育、影视娱乐、矿泉水、粮油、畜牧业拓展;其二是向海外市场拓展,已有企业走在了前面,如绿地、碧桂园、万达、万科等,它们已在美国、欧洲及亚太市场完成了布局;其三是地产行业内转型,比如万科增加商业地产的布局,绿城投资养老地产,万达则从商业地产向文化、旅游、商业综合性转型。从未来来看,这些变化也值得引起购房者的重视。

在楼市下半场,购房者又该如何应对?业内人士的建议是理性置业。未来市场房价走势不再可能会出现暴涨情形,因此也不会出现“日光盘”、排队抢房等现象,这让购房者有了足够的时间来选择而不必仓促做出决定。当然,购房者也要摒弃“买涨不买跌”的心理,不要认为房价不涨就会跌,因此一直持币观望而迟迟不肯出手,从而错过诸多机会。(综合)

# 华都会启动仪式暨商家联盟大会圆满结束 会员卡全程派发

1月25日上午,华都会启动仪式暨商家联盟大会在济宁万达嘉华酒店三号楼隆重举行,华都集团领导、管理公司领导、商家代表、多家媒体记者、华都·金色兰庭新老业主及各方嘉宾等数百人出席了此次盛会。现场座无虚席,场面异常火爆!!!

上午八点半,虽天公不作美,气

温有点寒冷,但依然抵挡不住业主和嘉宾们的热情,纷纷抵达华都会启动仪式活动现场,静待仪式的举行。大家在工作人员的指引下,高效有序的签到、领抽奖券、就座,共襄这一盛举。

在一阵动感十足的音乐和绚丽

十足的舞蹈过后,华都会启动仪式暨

商家联盟大会正式开始。首先,主持人登台向嘉宾们简单介绍了本次活动的意义。随后,华都·金色兰庭领导上台致辞。在领导铿锵有力的话语下,我们了解到百强房企·华都集团一直在以堪称完美的品质和优质的服务,为济宁人民打造首屈一指的滨河宜居住区。居在华都,住在金色兰庭即使足不出户也可尽享便利生活,让业主体会到前所未有的舒适和惬意,从此生活大不同。

在此次盛会上,华都·金色兰庭还为到场嘉宾准备了精彩的节目和丰富多彩的奖品,现场气氛热烈,高潮迭起,特等奖iPhone6的抽取更是将活动推向了高潮。在此次大会上,华都·金色兰庭物业更是现场展示了他们的风采。优雅的敬礼姿势,充满力量的军体拳,无一不赢得了现场观众的阵阵掌声和喝彩声。他们让业主们



相信,在如此专业和优质的管理服务体系下,业主生活在金色兰庭必能将尊享五星级家园的品质生活。

活动最后,华都集团领导和部分

商家业主共同启动了象征着圆满、极致和成功的水晶球,在彩带飞扬、星光四射下活动圆满成功!

(刘守善)

