

政府只引导不奖励,没人想降价

开发商称降价受资金成本和现金流影响大,不会轻易进行



菏泽华侨城售楼处内,售楼员正在向购房者介绍楼盘。 本报记者 陈晨 摄

“政府鼓励开发商降价去库存,但没有具体的奖励措施,对我们来说没有吸引力。”24日,记者来到菏泽市华侨城售楼处,该项目销售总监赵玉斌说。

据了解,今年以来像菏泽一样房地产不温不火的地方存在不少,楼盘月均销售相比往年均有下降。业内人士表示,政府只是鼓励降价,但是开发商考虑的还是资金成本和现金流,这两个方面才是决定房源是否降价的根本原因。

“涨幅不如GDP,算是变相降价”

“现在菏泽的楼市就是不温不火,开发商压力很大”,菏泽市华侨城售楼处销售总监赵玉斌告诉记者,很多开发商应对目前不景气的楼市,措施之一就是不开工建设。

“据我了解,今年菏泽只有几个大公司的项目开工,其他开工的很少,因为一开工就要砸钱。”而对于华侨城这个项目,赵玉斌说从去年开始就一直在做消化库存的工作,并且与往年每年房价提升300-400元的速度来说,今年房价仅上调了100元左右。“现在卖的房价基本与前几年差不多,没涨就等于降价了。”

赵玉斌分析称,菏泽近几年房价并没有明显上升,但与业内一种潜规则相比,房价的上升要跟GDP的上升相对应,在这方面来说,菏泽房价明显没有追上GDP,所以也是另一种形式上的降价。

赵玉斌认为,开发商是否降价去库存不是政府引导可以决定的,主要还是要看项目的资金成本和现金流。“菏泽有个项目现金流不够了,存量房价直接从每平3900元降到3000元,这是很个别的现象,是开发商撑不住了。”

对于降价,赵玉斌说:“现在购房者都十分理智,降价一二百元,对销量基本没什么影响,而降价七八百元,开发商又不一定能撑住,如果开发商资金成本压力过大,就算没有政府引导,开发商也会降价,把现金流盘活了,又是一条生路。”

楼市回暖城市 开发商有恃无恐

类似的观点不仅在菏泽市区存在,在下面的区县也是如此,在菏泽巨野县,开发商对于政府鼓励降价去库存的态度同样不是很积极。

巨野凯兴蓝湾湾小区的销售经理战妍丽说,项目一期开发建成480套,目前还剩余50多套。当前,小区正在新建7号楼,预计下月开盘,从户型和面积上设定得比之前更加合理,虽然原材料略有下降,但是其他成本越来越高了,而且前期销售相对平稳,所以小区不会采取降价政策。

库存量相对而言如此之大的县城尚且不想降价走量,更别提济南青岛这样房价开始回暖的二线城市。记者调查了解到,济南不少中等价位的新楼盘,极少有人想采取降价措施。

在济南东边的唐冶新区,集中了绿地城、银丰唐郡等7个开发商。其中,绿地城去年至今已开出了13栋楼,目前除了新开的1栋18层楼和1栋11层楼房源在售外,其他楼几乎只剩下部分顶楼或底楼在售。

“所有的楼层我们预计要花两年销售,所以目前不大着急,有一栋还略有涨价,希望追求更高一些的利润。”该项目主管李女士说,目前唐冶周边的商业、医疗、银行等配套都还几乎没有,之前拿地的成本还不算高,但是营销和人工成本都在上升,所有成本刨去后,去年和今年几乎都是成本价和微利售楼,再要降价很难。

单纯楼盘降价 不如政策优惠大

“其实除了降价走量,通过政府调控,采取一系列措施扩大购房需求,去库存,才是众多开发商的愿望和期盼。”济宁市房易地产策划总监陈宪房说,在房地产去库存上,时间就是生命,一旦开发企业自身消化库存的速度减缓,不仅会影响工程建设进度,甚至面临资金链断裂拖垮开发企业。因此,政府出台的利好政策将成为房地产去库存的“催化剂”。

陈宪房告诉记者,从开盘到交房的1-2年是房屋销售黄金期,交房时售出90%房源是正常状态。而随着房地产市场的下行,直到交房还可能存在大量未出售房源,销售周期就可能延长为3-4年,这对开发商最大的牵制是资金回笼困难。

“购房需求不振并不等于需求饱和或房源供大于求,潜在的购房需求仍然很大。”陈宪房说,刺激购房需求是解决库存的重要因素。刚需购房者仍是目前房屋销售的主力军,但会受到支付能力的限制,市场下行的现状下,许多潜在购房者多持观望态度影响购房需求。

“降价或者节假日进行促销的确是这方面的措施,但是对于刚性需求而言,小部分的降价肯定不如大方面的政策优惠力度更大”。因此,通过出台政策鼓励进城务工人员、城乡接合部居民进城购房置业,棚户区改造增加货币安置比例,与企事业单位签订合同转团购,都是扩大需求的重要举措。

新闻分析

成本居高不下 想降价很难

中央经济工作会议提出,鼓励房地产开发企业顺应市场规律调整营销策略,适当降低商品住房价格。老百姓最关心的房价能降下来吗?

万科原高级副总裁毛大庆向记者介绍,房价的构成因素一是土地价格,二是行业税费,三是建安成本,四是合理利润。后三项在成本构成各地差不多,区别最大的是土地价格。

一位开发商给记者算了一笔账,假设房价每平方米8000元,则地价3000元,税费2000元,建安成本2000元,利润1000元。

一方面是成本居高不下,另一方面则是供过于求的市场。旭辉集团执行副总裁陈东彪分析认为,三四线城市需用3到5年时间实现房价“挤泡沫”,“也就是说,在库存没有明显变化之前,房价水平将维持原有水平甚至下降。”

全国工商联房地产商会理事陈宝存表示,在三四线城市,即使政府不出台明确的鼓励政策,开发商近两年也会“降价跑量”,但在土地成本既定的情况下,降价幅度不会太大。

“下一步还看政府能否通过降低税费和交易成本等方式,促进三四线城市有大量库存的房企加大降价幅度,从而进一步释放购房需求。”陈宝存说。

据新华社

延伸阅读

改善性学区房 贵也不愁卖

中原地产首席分析师张大伟日前接受媒体采访时表示,目前,一线城市最被标杆房企看好。特别是降息后,一二线城市楼市资金面将明显好转。

23日,记者走访了济南中心城区的一处楼盘,位于和平路和解放路中间的祥和和院,属于繁华地段。“现在房子已经卖出七成多了,剩下的房子属于尾房优惠卖了,每平方米的价格16000元。”该楼盘的一位王姓置业顾问介绍说,该楼盘属于学区房,面积从两室到三室都有,定位就是改善性学区房,走量很快。

而在舜耕路附近的另一处高端楼盘佛山静院,塔吊高起,小区已见雏形。虽说是小高层楼房,每平方米单价却达到了26000-28000元,还都是大户型的房子。“也有100平方米左右的房子,但是没等对外公开销售,就被预订得差不多了。”一位业内人士透露说,这种定位明确的改善性学区房,属于市中心稀缺楼盘,追求利润最大化,不愁走量的问题。

在新CBD附近的楼盘更是价格水涨船高。融创财富中心的置业顾问介绍说,这里的小高层认筹享三万抵五万优惠,按揭九八折,7天内交齐首付完成贷款享受九八折,一次性付款九七折,各种优惠后,每平方米卖到了20000元。

本版稿件除署名外 均由本报记者 孟敏 喻雯 王皇 黄广华 公素云 陈鸿儒 康宇 陈晨 杨思华 陈新 采写

高铁新区开灯率还不到一半

楼市销售分化趋势明显,走量仍是关键

22日,23日,记者走访了泰安市几家房地产营销中心。位于泰玻大街的新华城项目销售良好,营销负责人宗磊表示,今年下半年销量高于预期,整体目标完成情况也较为理想。“年初各项利好政策相继出台,如预期一样,经过前两个季度的调整,下半年迎来成交量的大幅上涨。从当前的销售情况来看,我们的存量不足以支撑明年全年的销售,会在明年启动新的房源。”

网签数据显示,目前泰安城区已经成交各类房产13286套,截止到10月份,泰安市区新

建住宅销售12424套,成交均价5513元/平方米。

不过,在泰安市高铁新区高层住宅区,情况就不那么乐观了。高铁泰安站建成以来,周边土地成为开发商投资热门,不少住宅从荒地上拔地而起,高层建筑林立,俨然再造了一座新城。但夜幕中,这些高层住宅内的灯光稀稀拉拉,大部分开灯率不到一半。在交房较早、入住率较高的一个小区,开灯率能有百分之五六十,北边一个小区,一座上百户的高层住宅楼上仅有中间几层有灯光。

国家统计局泰安调查队分析,现阶段,泰安市区新建住宅市场升温乏力。一是投资型购房减少。调研中,有的开发商反映,置业群体发生明显变化,过去矿务局等周边县市大型国企职工购房较多,现在县乡镇进城买房结婚的年轻人成为第一大客源;二是公积金贷款担保条件门槛高,仍未能发挥有效的拉动作用;三是经济运行下行压力大,房地产市场疲软,小型开发商难以为继,只得忍痛“以价换量”回流资金,导致同一区域房价下行压力增

大,实力雄厚的开发商虽不愿随波逐流降价,但也面临“价滞量跌”的尴尬局面。

泰安市房地产业内人士表示,存量一直居高不下,开发商又想要一个更好的成交量,未来的时间里楼盘之间的竞争肯定会趋于白热化,去库存还是市场主题。开发商想在持久战里得利,还是应该注重产品,把更多精力投放到户型设计、园林规划等方面,把产品细节做好做精,还要提升服务意识和质量,提升项目的综合竞争力,在大存量的现状下制定最合适的营销策略。