



3月16日上午,市民在邹城一房地产销售中心看该地产的沙盘并询价。 本报记者 黄广华 摄

16日,邹城出台楼市新政:城区内购买新建商品房可享100元/平米的奖励。政府掏钱给买房者补贴,这在全省尚属首次,邹城为什么会做出这一大胆的举动?

记者调查发现,邹城楼市堪称当下县级城市楼市的一个缩影——经过房地产热潮、新城开发等阶段,现在楼市库存不小,地方经济压力颇大。因为楼市在经济中的比重较大,刺激楼市见效相对较快,又暗合城镇化发展方向,政府出招在多地便水到渠成。

一个县级市的去库存样本

城里渐渐卖不动 开发商往乡下跑

本报记者 黄广华 于伟 陈鸿儒

月入七八千到2000元 售楼员的过山车式生活

16日上午,在邹城东部城区一处楼盘,关于“购房奖励100元”的通知,已张贴在售楼处大门的玻璃上。大厅里不算太多,两拨客户围着沙盘听营销人员介绍,还有两拨坐在两侧的洽谈区内,向营销人员询价。来自邹城郭里镇的张伟便是其中之一。

“昨天就听说这个政策了,今天再来看看房子。”26岁的张伟在邹城城区上班,孩子刚满9个月,打算在城区买房定居。其实去年7月份,张伟就有了买房打算,也看了四五个楼盘,却迟迟未出手。张伟说,他想再等等,看会不会降价,如今购房奖励政策一出,他不再观望,决定出手。

“来看房的还不算多,原来的老客户居多,听说了奖励政策后来看户型问价。”该楼盘的置业顾问李经理说,这部分购房者多是原来积压的刚需一族,来过四五次的都有。

不远处的另一家楼盘,这样的场景同样存在。“新政刚开始实施,很多人还不知道,可能再过三五天,来看房的人就会多了。”置业顾问刘文说。

购房奖励政策使邹城楼市掀起波澜,这让刘文像打了鸡血一样。做营销顾问快5年的他,也经历了2012年-2013年的楼市疯狂期。“那时候开盘之前在市区发单页,楼盘开盘后,就靠在售楼处接客,一天能卖6套房。”本来8点30分上班,刘文每天7点30分就到单位,来不及吃早餐就要领客户上工地看房。一天下来只能吃顿晚餐,饭后又跟着同事爬楼发单页,一干就到夜里十一点。发单页也能发出效果,刘文当时一个月能拿七八千,周边同事月薪过万也正常。

“一个月只卖出一套房子。”疯狂过后的2014年,春节一过,楼市销量急剧下滑。刘文从等客户变成了拿着广告牌进乡镇搞宣传。“在城区发单页,人家都爱搭不理,为了找客户,就下乡宣传,一周待4天。”回忆起当时的下乡宣传,刘文说“很累很累”。虽然增加了不少来访量,可成交量却上不去,一月领的工资不到2000元。

上个月任务还没完成,这个月的指标又下来了,其间,刘文还不惜拉上好友来充当客户,完成一场场的客户答谢会,其实也就是宣传楼盘优惠,找客户卖房。到了2015年,所在楼盘成了尾盘。楼盘在高峰期卖出不少房子,后来降价又处理了部分房源,最后剩下不多的房源,开发商也不着急了,销量价格就相对稳定了,这促使他换了一家新楼盘。新楼盘开盘价

明显低于周边楼盘。

“现在我主要先抓之前积压的客户群。”购房奖励政策一出,刘文感觉到机会又来了,他不再蹲守售楼处,而是翻看电话簿,拿起手机给客户一个个打电话。“成交了两个。”17日当天,刘文乐呵呵地说,“这两个也是刚需,一个要结婚,一个孩子要上学。”

新政是大利好 但房企还不敢涨价

新政首日看房者虽不多,房企则坐不住,趁着利好纷纷行动起来。

在邹城东部城区,地处核心地段的恒兴经典主打学区房及小三室,去年7月开盘后便受购房者关注,以4500元/平米均价领跑东城房价。

现在在该房企立马加推一栋新楼盘。“如果没有这个政策,不会选择这时推。购房者在等政策,房企也在等。”邹城市恒成房地产开发有限公司营销部经理孙宁坦言,政策有力度,刚需将得到释放,房企自然会紧跟抢客户,消库存回笼资金是主调。

政府给补贴,是为减轻购房者负担来消库存,房企是否会趁机涨价?对此孙宁表示,不排除有房企这样做的可能性,但整体来说不会有大的变动。“需求量就这些,你涨价别人不涨,可选择楼盘又多,涨价就是把客户往外推,这就是给自己设门槛。”

“现在我们还是延续之前的优惠,新的政策正在研究中。”济宁居易营销投资有限公司在邹城代理了两个房产项目,该公司项目经理王嘉蒙同样认为,每平方米给100元奖励,这对购房者来说,是不小的诱惑,房企也会趁机出招,避免不了暗自较劲,各自打出优惠招牌抢客才是主流。

王嘉蒙说,从他们代理的楼盘来看,在一轮又一轮政策刺激下,邹城楼市确实有回升态势。

王嘉蒙2013年来到邹城,当时正值楼市高峰,“开盘3个多小时卖了300多套。”当年的开盘盛况王嘉蒙记忆犹新,说是“抢房”一点不为过。

“可到2014年上半年,客户量明显减少,‘中国楼市动荡’、‘房价集体下降’的消息满天飞,买房者观望心理浓厚,怀有抱跌心态。”王嘉蒙说,行情趋缓就得想招搞促销,最直接的就是推出“交一万抵一万”等优惠,其实也就是降价,从开盘价的4400元/平米降至4300元,还打出了“首付10%买新房”的口号,在邹城当地,他们成为第一个降首付来卖房的楼盘。

“到了2015年6月,楼盘的二期也集中交付了,两年时间内整个项目卖了6成。”王嘉蒙说,现在价格虽没多

大变动,但当初的期房价,现在买的却是现房。

库存每消化一平米 带动当地税收640元

邹城西部为兖矿驻地,中部为老城区,东部为新城。目前,待售房源主要集中于东部新城以及更东边的孟子湖新区。

金山大道是东部新城的一条黄金大道,该道路周边一公里范围内,就聚集着八九个新建楼盘。沿着这条路,两侧的新楼盘上悬挂着“最高直降6万”、“学区房”等广告牌及条幅。

随着新城开发,包括政府部门及医院,学区的东迁,为该区带来更多机遇,也让开发商把目光投向这里。

目前邹城房地产在建项目48个,其中符合预售条件的约15000套,面积约168万平方米,按照目前每年80万平方米的销量来计算,消化完库存,需要两年时间。如今政府出招加速去库存,预计至少将提前半年。

“按照奖励政策买房每平方米奖励100元来计算,若一年销量80万平米,政府将给予8000万奖励资金。”在当地房企看来,本次新政是从根本上降低购房者成本。

对于资金的来源,新政做出规定,是由政府财政拨付,一月一结算,经财政部门审核无误后拨付奖励资金,资金到位后通知购房人领取。

“据测算,目前的济宁房地产市场每消化库存一平米,就会带动财政税收640元。”在2月份济宁市棚户区改造会议上,有关负责人曾指出。

消化库存带来的效益大于财政补贴,房地产市场被激活,还将带动下游相关产业。“邹城市房管局公房管理科科长、房产策划师徐峰说,对不少四线城市来说,房地产经济占地方收入20%甚至30%以上,房地产依旧是城市发展的明显标志,它的平稳发展,对当地经济的拉动不言而喻。

徐峰说,目前邹城的库存并不高,2016年是邹城确定全国新型城镇化综合试点市的推进年,2016年常住人口城镇化率将达到50%以上,要比2015年提高约10个百分点。

“从目前购房群体来分析,乡镇进城的购房群体占比达到40%,本来就住城区、有刚需或改善需求而买房的有40%,剩下的20%就是外来务工人员以及有闲散资金投资房产的。”在徐峰看来,乡镇群体是当前买房主力军,吸引人口入城,正是政府出台购房奖励政策的初衷,更是消除这部分购房者的观望情绪,买房进城,提高城镇化率,也达到去库存目的。

乡镇购房群体成新主力

首付降至二成、调整契税、营业税,鼓励农民工进城买房……2016年开春,从上而下,楼市新政频出,为眼下楼市造势,吹来阵阵暖风。放眼整个济宁,去库存背景之下,还出台了棚户区改造政策,货币化安置要达到50%以上,鼓励棚户区居民自主购买现有商品房。邹城也不例外,在棚改政策下,此次出台奖励购房政策,让政策效果叠加效应更加显著。

据济宁市统计局数据显示,1至2月份,济宁市房地产开发投资额达28.4亿元,同比增加12.2%,较同期增速提高29.1个百分点。其中,住宅开发投资完成20.1亿元,同比增加12.4%,较同期提高30.4个百分点。业内人士分析称,今年济宁房地产市场乍暖还寒,虽整体处于低位盘整,但部分指标呈现出较好的复苏态势。

“现在一天能成交十几组客户,比年前多出一半,购房群体也发生变化,乡镇购房群体成眼下主力。”王嘉蒙说,在2013年,居住城区的刚需一族以及兖矿员工是主力购房群体,其中不乏投资者,而到了2014年,乡镇进城买房族成了新的目标群体,开发商进驻镇村搞宣传,一直持续到现在,利好政策是要打消购房者观望情绪,开发商也变理性,营销策略就是趁着利好抓紧卖房。



在邹城市郊,一幢幢楼房拔地而起。 本报记者 黄广华 摄

三成房企逐渐退出市场

从2013年的高峰到如今,邹城楼市经历了一个由高到低的过程。历经优胜劣汰,当地房企也呈现出三个“三分之一”特征。

也就是,基本上30%的房企有实力,拿新地有项目,一直在做;30%的房企在处理尾盘,保本经营,维系市场份额;还有30%的房企连续好几年没有新项目,逐渐退出房产市场。

“尤其到了2015年下半年,有实力的房企挺过来了,有一些房企特别是中小型房企日子就很难过,不敢再拿地。”当地一家房企负责人说。



壹读

齐鲁晚报 A08

2016年3月18日 星期五
编辑:任志方 美编:罗强
组版:徐凌