

成交回暖水分较大 房价下行压力难减

□本报记者 于萍 周天文 张昊

在经历年初的低迷后,京沪深楼市成交量近期出现反弹。然而,市场期待的楼市“小阳春”真的来了么?中国证券报记者在调查中发现,节日因素、政策松动预期、市场炒作以及部分刚性需求释放等因素是造成楼市成交环比反弹的重要原因。从目前成交规模来看,一线城市的成交量仍处于低位。

业内人士分析,上海表态将从严格执行限购政策表明房地产调控不会轻易放松,在楼市库存保持高位的情况下,开发商降价压力将加大。成交量能否持续反弹取决于开发商是否会有较大幅度的降价。从目前来看,一线城市楼市“小阳春”言之尚早。

“假回暖”

楼市成交维持低位

受春节后购房需求释放、地方房地产政策微调预期、市场炒作等因素的影响,京沪深楼市近期出现“假性回暖”。中国证券报记者采访后发现,一线城市目前成交量仍在低位,难言真正回升。

北京中原市场研究部数据统计,截至2月27日,北京2月新建住宅签约套数为5242套,预计全月新建住宅签约套数在6000套以内,基本达到了2011年9月以后的市场平均水平,但是仍低于执行限购后从2011年3月开始到2012年1月期间月均7000套的平均水平,尚难以判断出现“小阳春”。

值得注意的是,在新建住宅签约数据中,保障房占据了一定席位,这就使反映市场真实情况的商品房成交量“大打折扣”。数据显示,2月以来,剔除保障房后,新建住宅签约量约为2515套,预计全月约2800套左右。这一成交量仅高于受春节影响的1月数据,在近几年的月度成交量中依然排在倒数水平,这就意味着当前北京楼市成交仍处在底部。

“成交量普涨”的情况并没有出现。“北京中原市场研究部总监张大伟直言,现在还不能说是楼市回暖,最多是较春节期间有所复苏。”

继1月深圳楼市新建普通商品住宅成交创下372套的历史新低后,截至2月27日,深圳2月的新房成交已达到1658套。不过,深圳房地产业内人士林晓华表示,目前的环比增长只是在正常范围内,1月的春节因素导致基数较低。实际上,

2月的成交并没有上升多少。去年2月成交了1774套,今年同比都没有增长,怎么能说回暖呢?”

业内人士指出,由于房价出现下调并且低价盘大量入市,导致近期看房客户增加,市场热度有所提升。另外,一部分外地购房者符合购房条件后选择出手购房;部分地区首次购房利率回归基准利率,信贷环境相对宽松等因素在一定程度上增加了需求。但总体而言,当前楼市成交回升并不明显。

目前市场上看房客户比较多,但是愿意出手的并不多。一些购房者担心房价再次上涨,所以开始看房,避免再次踏空。”北京某房产中介表示。

事实上,近期开发商推出一些非常规促销手段在一定程度上掀起了楼市回暖的预期。在推出“首付一成送一成”营销噱头的深圳港澳8号楼盘处,销售人员表示,该楼盘首付三成,购房者只需付一成,其中一成由开发商免费赠送,另一成由开发商免息垫付。不过,如果参加“首付一成送一成”活动,仅能得到原价98折的优惠。而如果按照正常按揭手续买房,可以享受原价的87折优惠。购房者几乎全部选择了三成首付。”一位销售人员介绍。

业内人士认为,目前楼市成交量属于“假性回暖”,季节性因素导致成交量出现上涨。此外,自实施限购、限贷政策以来,楼市的真实需求一直被压制,短期内随着低价楼盘入市而有所释放,并不意味着楼市已真正进入回暖时期。

急“跑量”

降价楼盘日渐增多

在季节因素、政策预期、市场炒作等因素影响的同时,部分降价楼盘成交量提升直接带动了楼市交易量的整体上涨。开发商借机“降价跑量”成为楼市一大现象。

上海市房管局网站显示,上周成交套数在50套以上的共4个项目。其中,象屿御庭成交102套,为年内第二次出现单周破百的项目。该项目2011年曾推出过两批房源,实际成交均价约为2.45万元/平方米,而此次新推房源成交均价为2.12万元/平方米,均价回落约13.5%。21世纪不动产提供的数据显示,上周上海新房成交均价为19490元/平方米,环比前周下跌5.69%。

此外,在上周上海成交排行榜上成交面积位列第一的万科清林径也售出99套房源,成交均价为13696元/平方米。根据网易房产楼盘库的记录,该项目去年报价在1.6万元-1.7万元/平方米,目前成交均价则在1.5万元/平方米左右。

中国证券报记者发现,上海交易活跃的楼盘均为降价促销的公寓项目,高端楼盘以及别墅市场依然低迷。21世纪不动产数据显示,上周上海单价在5万元/平方米以上的高端住宅仅成交9套,

环比回落18.2%。而别墅项目时隔两周后再次出现零成交。

无独有偶,北京2月签约较多的项目也是低价楼盘,其中绝大部分是2万元/平方米以下的项目。伟业我爱我家数据显示,在2月成交面积排名前十的项目中有不少项目价格出现明显下调。其中,兴海园2月的房价环比下调了19.1%,鸿坤理想城的房价环比下调了9.9%,金地仰山和金汉绿港的房价也环比下调了近6%。房价的回落促成了近几周成交量的回升。”伟业我爱我家集团副总裁胡景晖坦言。

北京某房地产开发商对中国证券报记者表示,目前成交比较靠前的楼盘基本上是通过“以价换量”的模式,降价对于销量的提升有一定的作用。

中国证券报记者近期经常接到知名开发商的推销电话和短信,与开发商在销售广告上显示出的回暖信心相反的是,不少开发商及代理企业对未来楼市走势非常“心虚”。在大力鼓吹市场回暖的同时,开发商使出了不同的“过冬”招数,现金流比利润更为重要,抓紧时机换得成交量。在开发商看来,楼市的冬天似乎并没有过去。

高库存

房价下行压力仍大

从目前来看,楼市调控政策并未转向,一些地方政策进行微调的尝试也被逐一叫停。对于上海限购“旧政新解”中“上海居住证满三年可买二套房”的解释,被视为上海楼市政策的微调,但28日中国证券报记者从多方证实,该政策已被叫停,这对上海楼市回暖无疑是“当头一棒”。业内人士表示,短期内,由于限购限贷政策难以放松,楼市库存量仍然处于峰值水平,开发商面临着较大的降价压力。

目前北京商品住宅的库存量已经接近12万套,上半年还将有5万套增量商品住宅入市,而目前楼市单月成交量均较

低。可以预见,上半年楼市库存量可能会达到15万套的峰值水平。

与此同时,深圳楼市的库存也进一步高企。世联地产数据显示,目前深圳全市新建商品住宅可售面积为246.5万平方米,可售套数为26893套;若按近8周深圳全市新房周平均358套的销售速度,目前的新房可售量消化时间已经达到75周。

张大伟认为,3月通常是楼市的关键时期,决定一年的政策基调。从目前来看楼市政策松动的可能性很小,那么库存压力以及即将到来的房企债务偿付高峰会压迫开发商降价促销。未来成交量能否回升还要取决于是否有降价项目跟进。”



■ 记者手记

二手房促销“心理战”

□本报记者 陈莹莹

“不好意思,之前您看中的那套房子已经237万成交了,人家是全款……”

昨天业主跟我说那房子现在得225万了,少一分钱人家都不买。”

姐,最近的成交量可好了,尤其是二手房,几乎是一天一个价,您今天不来谈,过两天可能就没了!”

最近一周,房地产中介的几个电话让购房者安宁(化名)急得犹如热锅上的蚂蚁。而老公大宝(化名)沉稳得多。从事房地产咨询行业的大宝判断,当前回暖水分颇多,因为每年三四月前后都会有一场所谓的楼市“小阳春”,而中介就是其中的重要推手之一。

安宁称自己两口子是真正的刚需购房者,有购房资格而且是首次置业。考虑到两人上班的原因,他们一直将看房区域锁定在东三环、东四环附近。其实我们去年10月也看了几套房子,比我们的心理价位高了20%,将近50万元。当时房价还在小幅下跌,于是我们就决定在春节后再看看。可是,最近不断接到中介关于楼市回暖的短信,弄得我寝食难安。”

想到自己好不容易在2012年农历春节后再次鼓起买房的勇气,安宁和大宝决定再探探虚实,为了买到房要和中介斗智斗勇。

周末,安宁、大宝分别找了同一个中介,然后报了相近的购房需求,随后又先后被中介领着看了几套相似的二手房。根据房地产中介的描述,都是急售、房本满5年。安宁称,我和大宝亲身体验了被中介领着绕远路,先后出发却基本上同时到达同一套房子的情况,回来后我们分头联系了中介要求和业主谈一下价格。”安宁称自己和大宝报了相近的价格,安宁的报价比市场价低20万,大宝的报价比市场价低10万。“下午中介开始联系我和大宝,但报价超过了我们的承受能力。”

在实际看房过程中,安宁和大宝的明确感觉到看房的人比年前多起来了,而且大部分是和你们一样的刚性需求。

多位中介人员也证实,当前市场上活跃的交易量都是刚性需求,无论是买房还是卖房。买房的购房者大部分是首次置业。”中国证券报记者连续多天走访发现,中介公司的业务明显比春节前红火很多,但中介门店的业主报价基本稳定,并未呈现急速上涨势头。

据中介机构统计显示,截至27日,2月北京二手房住宅签约套数为4701套,日均签约为174套。其中最高的一周签约1680套,日均为240套。即使按照240套的日均签约量计算,30天合计签约也只有7200套,这一月度成交量依然排在最近三年来倒数第二位置,仅高于今年1月。截至目前,2月二手房住宅签约均价为2180元/平方米,比1月的20610元/平方米有所下降。

一位不愿意透露姓名的业内人士向中国证券报记者表示,当前“楼市回暖”现象不排除有房地产中介哄抬价格、制造“假回暖”的因素,而这也是二手房交易业内的“潜规则”。该人士提醒,购房者应理性看待,不应一味听取中介提供的信息。

寝食难安多日的安宁也终于冷静下来,称自己要多看几个房源的报价,并耐心观察一段时间,争取和中介打一场“有准备的仗”。



■ 记者观察

莫为“假回暖”遮望眼

□本报记者 林喆

近期,受多种因素影响,部分城市商品住宅的成交量有所回升,很多开发商开始借此炒作“调控放松”和“楼市回暖”概念,以期吸引刚需置业者加速入市。但业内人士普遍认为,房地产调控的主基调没有改变,也不容改变;“楼市回暖”的可持续性较差。

具体分析各地楼市的成交情况可以发现,购房者绝大部分为首次置业者;而带动成交量回升的主力,很大程度上是“限外解禁”人群。在外来人口占比较大的一线城市,新的一年里符合资格的人群开始加入购房大军。不过,每年释放出来的新增“解禁”人群是一个常量,经过逐月消化后,市场上的购房需求仍将呈现萎缩态势。

主要城市商品住宅2月成交量环比反弹,但同比依然下跌。而环比反弹的一大重要原因是1月的基数过低。今年1月有春节长假,加之前期楼市过度萧条,开发商普遍“闭门谢客”。有消息

称,不少开发商甚至以放假的方式来回避惨淡楼市。在此背景下,各地商品住宅成交量连创历史新低。进入2月,在存款准备金率下调、首套房贷利率回归基准利率的影响下,刚需置业者逐步出手购房,由此推动成交量回升,这属于正常现象。而部分开发商借此放大和炒作“回暖效应”,显然别有用心。

还值得注意的是,各地公布的住宅网签数据包含保障性住房的成交量,如果剔除保障房因素,各地住宅成交的回升幅度并没有地产商宣传的那么大。以北京为例,上周(20日-26日)北京新建住宅签约为2737套,二手房住宅签约套数为1680套,合计为4417套,环比上涨102.1%。从环比数据看,成交量的确有明显上涨,特别是新建住宅,环比涨幅达219.4%,但其中绝大部分都是保障房签约。如果剔除保障房,上周北京新建商品住宅签约套数仅1017套,日均签约量依然处于低谷。

业内专家指出,只要调控方向不改,对投资和投机性购房需求的打击不

放松,房贷杠杆不放大,那么楼市成交量就不可能有实质性和持续性回暖。

自本轮调控启动至今,中央对地方政府“救市”行为充满警惕。去年末,佛山放松限购的政策被叫停;今年芜湖“微调”政策刚一公布也随即宣布暂缓执行。这些举措刚一出台即告“夭折”,显示出中央“坚持房地产调控政策不动摇,促进房价合理回归”的决心。进入新的一年,宽松的信贷环境为首套房贷的放松创造了条件,此时部分地区出现首套房贷回归基准利率的变化只是适度微调,目标指向也仅仅局限在自住需求,体现“差别化房贷政策”。

业内人士预期,2012年是房地产市场调控的关键时期,将保持政策的连贯性和权威性,调控不会动摇。首先,从长效机制上看,政府将从质量和数量上落实保障房建设,扩大住房有效供给;其次,加紧研究和制定住房保有环节方面的税收政策,由此从制度上保证房地产业“调结构”的顺利进行。

开发商或继续硬扛

□本报记者 张昊

分析人士表示,近期成交量环比回升增加了部分开发商的信心,一些开发商的日子似乎也没有想象中那样难过,会继续选择死扛。这使得房价短期内难以出现大幅下跌。

开发商乐见各地试探性微调

楼市回暖“近期成为深圳的热门话题。致策见底了,你没看出来吗?”深圳一位开发商对中国证券报记者表示。虽然芜湖新政等各地微调举动被叫停,但这依然没有影响一些深圳开发商的乐观心态。这至少说明地方政府不希望成交进一步减少,刚需的合理住房需求应当得到支持,至少刚需购房者的贷款应该比之前要好贷一些。”

深圳中原地产认为,存准率的下调正式实行,多少给深圳楼市传递了利好信号,首套房贷利率降至基准利率或更低,刺激了部分刚性需求购房者入市的积极性。一些开发商在首付等方面抛出新的价格促销策略,楼盘

的看房者也开始增多。二手房的放量也开始增加,并且挂牌价都有一定的下调。深圳中原预计,新房的价格将随着新一轮的价格竞争而继续下行,二手房的价格也将继续稳步下调。

与此同时,由于近期深圳媒体不断报道楼市回暖,一些手握房票的刚需一族也有些坐不住了。本想等房价再降一点,可等了快一年也不见房价真正下调,最近一些楼盘都快清盘了,我觉得这几天出手算了。”一位急于结婚的深圳市民对中国证券报记者表示。

世联地产认为,在政策调整预期加强和打折促销的刺激下,部分自住需求购房者放弃观望入市,带动深圳房地产市场成交量持续上升,但这种成交回升的势头能否持续仍需观察。

另一些投资者也开始作出各种“底部信号”出现的判断。你以为房价真的会降吗?房价和物价一样,涨上去就下不来。”在最近开盘的一个楼盘现场,一位刚刚买了一套商务公寓的购房者对中国证券报记者表示。这位购房者称,由于没有了“房票”,因此只能买下

这套不纳入限购范围的商务公寓。

开发商或继续死扛

“现在还没到深圳本地的开发商最难熬的时候。”深圳房地产业内人士林晓华认为,与内地一些开发商不同,由于金融业发达,深圳的开发商资金链并没有媒体想象中那么紧张。

林晓华认为,深圳的土地资源十分有限,同时深圳的刚需数量很多,因此深圳本地的开发商对自己的项目都很有信心。加上融资渠道广泛,深圳的开发商基本上都采取能抗就抗的心态,所以短时间内不会有较大的降价出现。

虽然近期深圳出现了“一成首付”、“补贴租金”等促销新花样,但是在林晓华看来都是不够“实在”的促销。“与那些上市的大型开发商不同,一些深圳的开发商并没有加快周转的意愿,他们在意的是利润最大化,而不是减少库存加快周转。只有“一口价”式的降价才是真正的降价,否则只是吸引消费者的噱头。”林晓华判断深圳楼市的拐点依然没有出现。