

上半年新房成交量萎缩三四成 一线城市楼市“防线”濒临陷落

□本报记者 万晶

前两年,各大开发商集中回流一线城市,在北上广深拼抢地王,构筑楼市“坚固”防线;如今,局面突变,一线城市上半年新房成交量同比普遍下滑三四成,萎缩幅度甚至超过了二三线城市,而且库存量大幅增加,房价开始松动。

分析人士指出,虽然刚需量大,但一线城市楼市投资投机风气更盛,泡沫可能更大。在2008年和2011年的短周期回调中,一线城市均是房价领跌者。开发商在一线城市的扩张战略,或需要做出改变。

一线城市成交量大幅萎缩

一线城市房地产市场并未如市场预期那般坚挺,上半年已表现出成交量大幅萎缩。2014年上半年,上海市一手商品住宅成交面积为406.2万平方米,环比下跌39.9%,同比下跌32.6%。北京楼市成交量下滑更加严重,今年上半年总成交套数为32946套,同比下降47%,总成交面积为345.98万平方米,同比下降48%。深圳楼市成交量跌幅同样巨大,上半年全市商品住宅累计成交15035套,合141.7万平方米,同比分别下降42.09%、40.28%。因成交量持续走低,广州的“限购”等调控措施不得不悄悄放松。

被视为坚不可摧的上海楼市,7月份以来开始明显降价。上周,上海浦东新区中环内豪宅大华佘朵公馆二期通过中介和代理机构悄悄降价,以特价房名义推出部分房源,单价由之前的4.8万元/平方米,降至4.1万元/平方米左右。位于浦东中外环之间的绿洲康城金邸近期推出36套特价房,190至290平方米的大层户型,总价优惠高达150万,折后单价31000元/平方米起,成为7月以来降价力度较大的项目之一。嘉定区、闵行区、青浦区等外环外项目,也通过各种促销方式暗中降价,价格降幅普遍在10%左右。

北京楼市更从暗中悄悄降价走向直接降价。东亚五环国际和东亚尚品台湖近期开始大幅降价促销,每平米降幅近5千元。首开常青藤近期推出部分特价房源,单价为3.2万元/平方米,较上次开盘降约万元。泰禾一号街区项目去年底首期入市价格约3.2万元/平方米,而本期开盘价格约3万元/平方米,还推出购买50-70平方米的房源减21万,超70平方米的房源减29万的活动。

“楼宇经济”投资渐成热点

□本报记者 于萍

步入存量房时代后,城市商业地产的开发、改造和运营开始受到业内更多关注。在近期举办的首届“楼宇经济”发展论坛上,多位业内人士认为,未来城市商业地产的再提升和改造空间巨大。

“楼宇经济基本上是围绕城市的商业地产,特别是存量的商业地产再开发,通过提升品质、价值和服务水准来提高投资收益,这将是未来重要的结构性机会。”住建部政策研究中心主任秦虹表示,未来新增物业的增长速度将下滑,商业地产开发模式将有较大改变,其核心将是资产管理,这需要较高的专业管理能力。

据了解,经过半年多的改造升级,曾经创下

库存增加令房价下行压力加大

今年上半年一线城市新房成交量跌幅达三四成,萎缩幅度甚至超过了二三四线城市,这让自2012年以来从二三线城市中撤出、集中回归一线城市的各大开发商始料未及。

国家统计局数据显示,1-5月份,全国商品房销售面积36070万平方米,同比仅仅下降7.8%。另据中国指数研究院的分类统计,今年上半年,一线城市月均成交面积为51万平方米,同比大幅下降31.4%,在各类城市中降幅最大;二线代表城市月均成交面积为56万平方米,同比下降15.5%;三线代表城市月均成交22万平方米,同比下降18.9%。

对于上半年一线城市成交量领跌全国的现象,方圆地产首席市场分析师邓浩志认为,同比跌幅与基数有关,二三线城市从去年开始就跌了,所以同比跌幅小一些,一线城市到今年上半年才跌,因此跌幅很大。

不过,也有专家指出,开发商集中回流一线城市,对一线城市楼市盲目乐观,存在着较大的风险。其实,一线城市才是投资投机性购房最为盛行的地方,房价泡沫较大,弹性更大。之前每一轮楼市调整,一线城市房价的调整幅度往往会大于二、三线城市。2008年的楼市调整中,深圳房价平均下跌38%,上海房价跌幅也较大;2011年,上海部分郊区新房价格下跌达30%,北京通州等供应热点区域的房价下跌也达30%。

成交量大幅萎缩直接影响到开发商的资金回笼,而且,一线城市库存量快速增加,给未来增加更多变数。2014年上半年,北京共有401个项目取得预售证,新增商品住宅53472套,同比上涨6成;新增供应面积597.64万平方米,同比上涨66%。截至6月30日,北京市场可售现房住宅与可售现房住宅套数合计存量达到79420套。按照今年上半年的去化速度,北京市场的住宅库存消化周期将超过14个月。截至7月中旬,上海新建商品住宅存量突破1150万平方米,达到自2011年以来的最高位。按照上半年的月均去化速度,上海去化当前库存需要17个月,房价下行压力很大。截至6月底,深圳一手房可售面积为327.57万平方米,可售套数为34201套,库存也处于不断增加中。

德佑地产市场分析师赵葆根表示,下半年开发商作出调整是必然的,“金九银十”将会有更大规模的降价促销。

2013年北京商业现房并购纪录的高和蓝峰大厦将成为北京首座艺术写字楼。“楼宇改造的关键就是将旧楼激活,赋予更多的内容,创造更大的价值。”高和资本董事长苏鑫表示。

目前,写字楼分级主要依据硬性建筑指标,如建筑材料、物业标准等。苏鑫认为,未来写字楼的类型将不再仅仅以此来区分,更多强调写字楼的功能特色。在未来写字楼的产品设计中,需要从客户的行业特点、工作形态出发,考虑人群特性和对环境潜在的个性化需求,形成主题化、个性化、生态化和共享性强的新型办公物业形态。

秦虹表示,“在存量时代到来的背景下,应用专业的资产管理理念和先进的金融工具改造存量商业地产,提升其价值,是非常重要的商业地产发展模式。”

微信售房风生水起 金融产品厉兵秣马

房产电商肉搏移动与金融服务

□本报记者 费杨生

这边厢,易居旗下房产电商公司乐居正全力打造“微信购房季”,从抽红包到买房群,狂刷朋友圈、微信群;那边厢,搜房网推的“移动购房节”号称投入上亿补贴,主打特价房。

房产电商在移动端短兵相接的同时,金融端的贴身肉搏战也将一触即发。新浪与易居联手成立的互联网房地产金融公司房金所7月15日上线,首款产品易居网贷、乐居网贷将于18日亮相;“搅局者”平安好房则早已推出“宝宝”类产品——好房宝,与具体楼盘合作的定制产品也在16日上线。

金融端激战在即

“我们与德信地产合作的定制类产品——德信·平安好房宝1号16日上线。”平安好房市场部人士透露,这款产品之前在开发商线下展开推广,每天有几十组电话咨询。平安好房宝与平安付紧密合作,预计7月中旬将会增加绑定银行卡数量,从目前的3家合作银行扩容至26家银行。

“你买房的时候,首付款还差一点,好房宝能帮你做首付款分期。”平安好房网首席运营执行官官庄诺说,“我们还设想在买房后,业主交物业费、水电煤气费也可以通过好房宝支付,

提前缴费,我们给打折。”

在庄诺眼里,好房宝做的是“房奴理财”。庄诺认为,这种面向C端的好房宝可以发挥“金融蓄客,团购买房”的优势。消费者可以获得理财收益、优先贷款、分期付款等金融服务,开发商可以提前蓄客,节省营销费用。

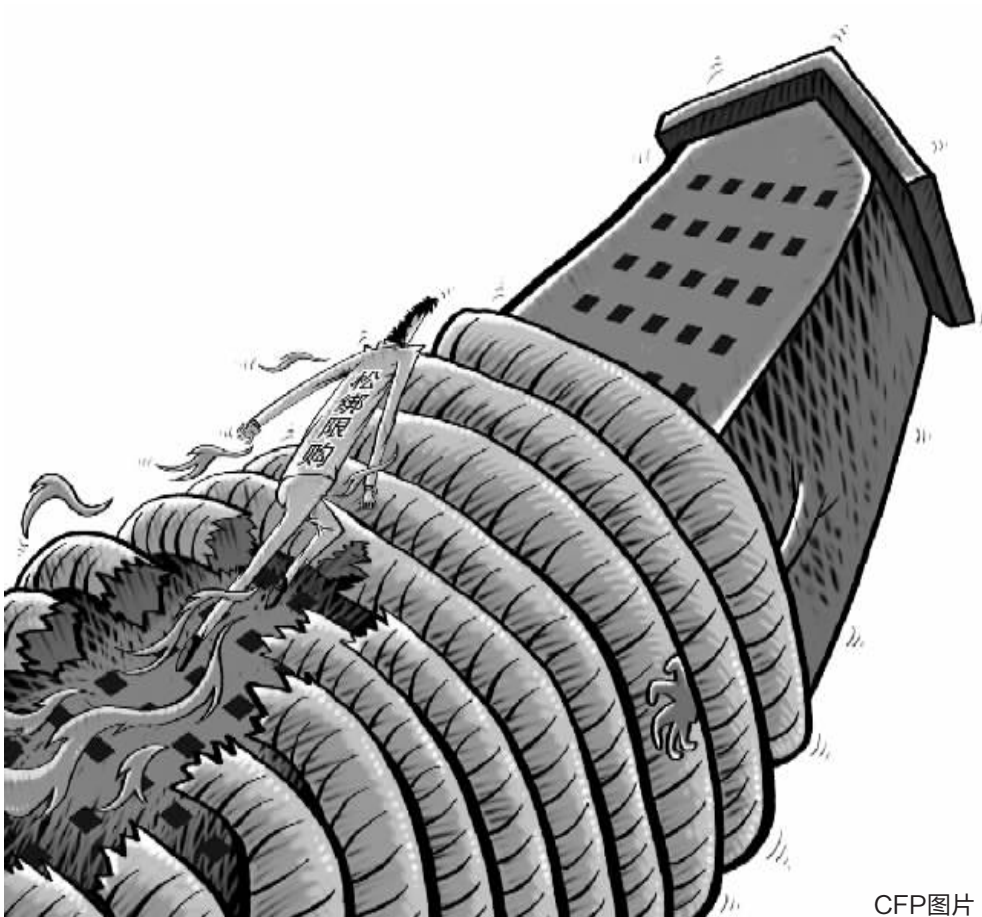
相对于平安好房网背靠平安集团这棵综合金融服务巨头的大树,搜房、易居在金融端的发力相对较晚。

易居宣布,房金所7月15日上线,将于18日推出首期本息保证、年化固定收益达8%的两款理财产品——易居网贷合和乐居网贷。易居人士介绍,这两款产品分别来自易居营销和乐居电商精选合作楼盘项目,借款人是经过严格审核的购房消费信贷人,投资期限为1年,投资门槛低至5000元,属于P2P产品,30天持有后可转让,由众安保险保障本息履约。

搜房网则宣布,将和世联行在房地产互联网金融领域深入合作;将与合富辉煌以合资企业的形式进行房地产互联网金融业务合作,主要用以支持合富辉煌核心的新房代理业务。

移动端短兵相接

房产电商在移动端的竞争已是“硝烟四起”,搜房网的移动购房节与乐居的微信购房季短兵相接。



CFP图片

限购松绑城市或继续扩容

□本报记者 姚轩杰

今年以来已有10多个城市放松限购政策。7月14日,南昌市出台政策,规定除东湖区、西湖区、青山湖区、青云谱区4个老城区继续执行住房限购外,其他区域放开限购。河北省政府近日出台《关于促进河北省房地产市场持续健康发展的实施意见》,规定个人购买90平方米及以下家庭唯一住房按1%税率征收契税。业内人士认为,在经济下行压力不减和房地产市场相对低迷的大环境下,地方政府放松调控意愿强烈,年内或有更多省会城市放松限购。

多城市限购松绑

南昌市7月14日提出,除了东湖区、西湖区、青山湖区、青云谱区4个老城区继续执行住房限购外,其他区域放开限购,本地家庭和外地家庭在这些放开限购区域购房不受套数限制。

河北省日前出台意见提出,个人购买普通住房,且该住房属于家庭(成员范围包括购房人、配偶以及未成年子女)唯一住房的,减半征收契税。个人购买90平方米及以下普通住房,且该住房属于家庭唯一住房的,减按1%税率征收契税。个人转让自用5年以上,并且是家庭唯一生活用房取得的所得,免征个人所得税。

更早前,济南城乡建设委员会7月2日发文称,拟对现行商品房限购政策进行调整。虽然没有确定实施,但是济南限购政策放开的大趋势已经不可逆转。

首个明确发文取消限购政策的是呼和

浩特市。该市6月25日发布的《关于切实做好住房保障工作促进全市房地产市场健康稳定发展的实施意见》提出,居民购买商品住房(含二手房)在办理签约、网签、纳税、贷款以及权属登记时,不再对购房人的房屋套数进行查询;且允许外来人口在市区购买成套商品住房(含二手房)。呼和浩特市的做法被认为是地方政府根据当地情况调控楼市,或将引发更多库存积压严重的城市效仿。

此前,南宁、天津滨海新区、宁波、无锡、海口、郑州、沈阳、杭州萧山、佛山、东莞、铜陵等城市已经公开发文或口头宣布对限购政策松绑。在执行层面,这些城市的限购政策基本名存实亡。

限购政策三种走向

中原地产表示,目前执行限购政策的城市共有46个,除上述或明或暗放松限购的城市外,未来还将有更多城市加入松绑行列。

中原地产首席分析师张大伟认为,未来限购政策将出现三种走向:一是一线城市,因为需要控制人口,而且经济对房地产的依赖度不高,预计限购政策将长期执行,但对高价楼盘的限价令会放松;二是二线城市中经济相对比较好的城市,比如厦门、南京、武汉等城市,有可能继续执行限购,但在执行层面可能部分放松,包括限购措施可能只放松不发文,也有可能在落户政策上出台放松的文件;三是二线中经济一般的城市及三线城市,可能会全面放松限购,而且会发布政策取消限购,以达到用政策本身的松绑,影响市场预期作用。

综合服务大势所趋

诸多业内人士指出,房产电商未来将更强调线上线下的综合服务能力,不仅仅是抢占移动端、金融端,更重要的是围绕这些核心业务提供一整套服务。

针对2014年复杂的行业未来,易居中国发布了一系列全新战略发展计划,深耕移动互联网、房地产数据信息业务,并将发力资本金融领域,为开发商投融资做好服务。6月底,易居旗下克而瑞信息集团上线“房价点评网”,试图站在第三方立场为购房者提供置业指南。易居还联手新浪、新浪微博、分众传媒、申通快递共同推出定位于写字楼及居住社区的移动社区生活O2O服务平台——“实惠”。

对于搜房入股世联行、合富辉煌,不少业内人士称,这也是搜房网深化综合服务实力的努力,不仅仅是对冲搜房与中介之间的矛盾,也是为了补强新房代理、金融服务的短板。

有房产电商人士认为,平安好房在金融端的先天优势将是其未来业务发展中的杀手锏,已给其所在公司高层带来了极大的震动,金融服务的发展将是未来一段时间的工作重心。“但市场份额的取得不仅仅是金融资源说了算,还得靠客户转化能力,这就需要一系列的渠道获取能力和维护能力。”

今年广西铁路投资力争完成200亿元

广西壮族自治区政府日前印发《全面深化改革推动广西铁路大发展实现市市通高铁工作方案》。方案提出,扩大投资规模,加快铁路建设,确保2014年完成投资150亿元,力争完成200亿元,今后几年力争保持每年300亿元左右投资规模。

方案列出2014年至2017年各年新开工项目和竣工项目。根据安排,2014年竣工投产南广铁路、贵广铁路等两个项目;2015年竣工投产云桂铁路南宁至百色段、湘桂铁路柳州至南宁段电化改造等两个项目;2016年竣工投产黎湛铁路电化改造、柳州站站房扩建、北海铁山港铁路物流中心、黎湛与南广铁路新建联络线等4个项目;2017年竣工投产合浦至湛江铁路、柳州至肇庆等4个项目。

到2017年,基本实现全区设区市通高铁。到2020年,建成以南宁为中心的“12310”高铁经济圈:即1小时通达南宁周边城市,2小时通达区内其他设区市,3小时通达周边省会城市,10小时左右通达国内主要中心城市。(李香才)

吉林支持跨境电商加快发展

吉林省政府日前印发支持跨境贸易电子商务零售出口加快发展的实施意见。意见提出,建设全面系统的跨境贸易电子商务平台,加快建设“吉林电子口岸”,为跨境贸易电子商务活动提供数据交换、安全认证等服务,实现对跨境贸易电子商务交易、仓储、物流和通关等环节的信息化管理。

意见提出,开辟跨境贸易电子商务企业登记注册“绿色通道”,鼓励各类资本投资跨境贸易电子商务产业。依据数据流向,建立企业注册数据跨部门核查校验机制,逐步实现电子化注册登记。鼓励银行和支付机构提供支付服务,支持跨境贸易电子商务零售出口主体正常收结汇,支持金融机构开展跨境贸易电子商务零售出口结算业务。(李香才)

阿里巴巴启动数字娱乐生态计划

7月16日,阿里巴巴启动数字娱乐生态合作计划,为家庭成员带来创新的魔镜购物、云游戏、视频通话、家庭监控、云相册、阿里TV助手等家庭数字娱乐服务。

阿里与华数、EA、Gameloft、Glu Mobile等厂商搭建“影视+音乐+游戏+教育”的内容联盟。影视方面,与华数传媒倾力合作,提供超过6000部电影、150000小时电视剧、1000集以上的综艺视频内,海量高清视频库。音乐方面,通过虾米音乐提供超过5000000+首移动音乐;教育方面,和贝瓦儿歌、巧虎和TuborABC合作,提供儿童教育内容;游戏方面,和全球多个游戏商合作,提供顶级游戏产品。

同时,打造一个家庭云游戏平台,即游戏不需要下载,在云端完成计算和画面输出,通过与计算技术实现分布式、低延时的效果;电商方面,打造一个基于家庭电视屏幕的购物体验,将个体的购物行为,转换为家庭的购物体验,包含800万商家,覆盖淘宝和天猫。

阿里巴巴披露的数据显示,中国每个家庭每天平均有3.8小时的娱乐时间,12.7%的家庭在家看电视,40%在家玩手机,60%的家庭成员认为在家没有互动交流。阿里巴巴集团数字娱乐事业群总裁刘春宁称,阿里巴巴希望在电影、电视剧、综艺、游戏、音乐、教育和电商等领域发力,实现“最完整的家庭数字娱乐内容生态”。(王荣)

酒仙网联合酒企进军C2B

“今年上半年,酒仙网销售额实现了3倍以上的增长。此次布局C2B领域,希望能满足个性化定制需求,同时也探寻新的业绩增长点。”酒仙网董事长郝鸿峰7月16日表示。

酒仙网于7月16日宣布开启“私人定制”业务,进军C2B领域。据了解,通过前期的上游资源拓展,已有包括茅台、五粮液、泸州老窖、汾酒、洋河、西凤等在内的三十余家酒企参与到了其私人定制业务中来。

郝鸿峰表示,通过“私人定制”业务,酒仙网把个性化用酒需求与各大知名酒厂的订制酒业务直接对接,减少多级批发商的费用,降低运营成本,借此方式,一方面降低消费者购买成本,另一方面帮助酒企集约化生产,降低企业的生产、销售、运营成本,更好地实现业绩增长。

汾酒创意定制酒公司总经理侯清泉表示,选择与酒仙网合作开发定制产品,一方面是看好定制酒的发展空间,另一方面是基于酒仙网的资源优势 and 运营能力,能更高效全面地满足用户的个性化需求。

近年来,定制酒成为酒行业热门话题,包括茅台、五粮液、泸州老窖等酒企都将其作为积极应对调整期的一种探索。据悉,去年泸州老窖面对高端客户发行定制酒的规模接近10亿元;茅台年初成立个性化定制公司,业绩预期10亿元;五粮液今年以来也推出“开路先锋”、“北大荒鸿福”等企业定制酒。

中国酒类流通协会副会长兼秘书长刘义认为,受调整期影响,酒行业的危机感正逐渐显现,酒企面临着深度调整的挑战,定制酒业务也是不断开发消费者需求的有效举措。(王锦)