

降价？回暖？ 揭秘上海楼市 半程真相

□地产评论员 蔡琦雯 孟子 谅

1 刚需去哪儿了？

各价位项目成交情况(2014.1.1-2014.6.26)

项目名称	成交面积占比	占比同比
刚需项目 (2.5万元/m²以下)	63.9%	-5.4%
改善项目 (2.5-5万元/m²)	28.3%	9.5%
中高端项目 (5万元/m²以上)	7.8%	-4.1%

数据来源:中原地产

虽然从数据层面来看,刚需仍是今年以来楼市成交的绝对主力,但其占比与去年同期相比却有了较大幅度的萎缩。

究其原因,业内人士认为这与信贷收紧关系不小。即使央行“喊话”力挺首套房房贷需求,然而,市场上首套房贷利率的主流仍是上浮 5%左右,并未大规模恢复到基准利率。

此外,对于刚需购房者而言,并不明朗的价格走势也加剧了他们的观望情绪。

锦和投资集团品牌总监沙立松表示,无论价格是涨还是跌,刚需购房者均容易形成阶段性的观望期,但是这个时间并不会持续太久。

宋会雍指出,部分刚需购房者寄望于“救市政策”的出台,然而从目前的情况来看,可能性很小。“相信随着市场逐步调整,达到合适的价位之后,刚需购房者还是会结束观望,积极入市。”

此外,笔者了解到,近期有部分银行推出了 85 折利率,相信将在一定程度上增强刚需入市的信心。

2 降价潮开始了？

今年 4 月起,关于上海楼盘不得不降价跑量的消息甚嚣尘上。而从后续状况来看,不少传出降价消息的楼盘在成交方面都有不俗表现。那么,房企的“降价潮”究竟开始了吗?

在中国房产信息集团联席执行总裁丁祖昱看来,个盘的特价销售并不具有代表性。他表示,某些项目前期的定价存在过高嫌疑,降价优惠只是将价格拉回到正常范围。

薛建雄则认为,所谓“降价”有被刻意渲染的嫌疑,部分楼盘的特价房不能当作“降价潮”来临的代表。但他同时表示,对价格比较敏感是刚需及改善型客户的共同点,因此,房企针对旗下项目进行价格上的调整,更容易攻破客户的购买防线,达成快速销售目的。

今年 5 月,滨江某高端项目推出了一批特价房。成交数据显示,5 月 1 日至 20 日,项目共成交 12 套房源,成交均价 64905 元/平方米,与其去年 9 月开盘时的价格相比,降幅达 10%。

同样通过降价达成热销的还有浦东某高端项目,该项目于 4 月推出 60 套特价房源,优惠幅度在 72 折左右,当购房者得知此消息后把售楼处挤得水泄不通,按售楼处提供的说法,这批房源已基本被预订光了。

中原地产研究咨询部主任宋会雍表示,目前上海楼市的降价楼盘多是“特价房”一类的营销手段,而非直接降价性质。而且这类楼盘

多为中高端产品,刚需产品更倾向于采用略低预期的价格平价入市,但由于这类让利幅度并不大,因此上海并未真正刮起“降价风”。

3 房企撑不住了？

10 家标杆房企
在 21 个城市的市场份额占比

年份	占比
2011	4.4%
2012	5.7%
2013	5.4%
2014 上半年	8%

数据来源:中原地产

今年以来,关于房企破产、并购、资金链断裂等报道层出不穷,关于房企“撑不住”的言论也越来越多。

在 6 月举办的某论坛上,某房企代表也忍不住发出疑问:“下半年该降价还是观望?”

有统计数据显示,截至 6 月 12 日,除恒大、万科等个别企业业绩完成情况比较好外,完成年度销售任务不足 30%的企业达 21 家。

难道,房企真的撑不住了?

对此,业内人士认为,房企目前处于分化阶段,“强者恒强”的趋势将愈演愈烈。

薛建雄就表示,越是不好的市场环境,对于有实力的大型房企来说越是机会。“大鱼吃小鱼”的局面,或将在未来一段时间内频现。

上海中原地产研究咨询部高级经理龚敏也表示,低迷的市场对标杆房企来说可谓喜忧参半。忧的是业绩达成率将有一定程度的下滑,而喜的是,其市场份额将会进一步提升。据了解,中原地产监测的 10 家标杆房企今年上半年在全国 21 个重点城市中销售面积的市场份额达到 8%,超过了 2013 年的 5.4%,并且占比呈逐年提高之势。

4 楼市六月回暖？

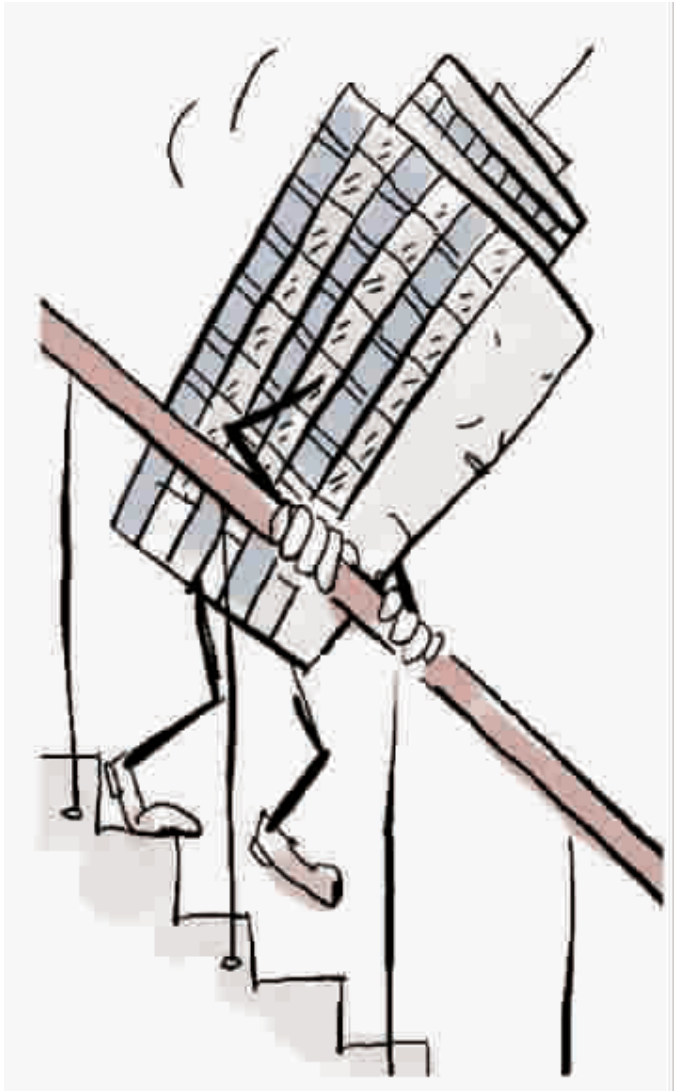
今年 6 月起,上海楼市成交量有了一些阶段性回升,出现了一丝回暖迹象。

德佑地产研究咨询部数据显示,进入 6 月以来,银行降息以及开发商持续优惠,使得成交量短期维持在“高位”,6 月前两周的供应量几乎接近 70 万平方米,超出 4 月、5 月同期的 3-4 成。

有业内人士表示,除了房企打折跑量、冲刺业绩的战略之外,政策面的趋稳同样也令不少购房者决定结束观望,开始入市。

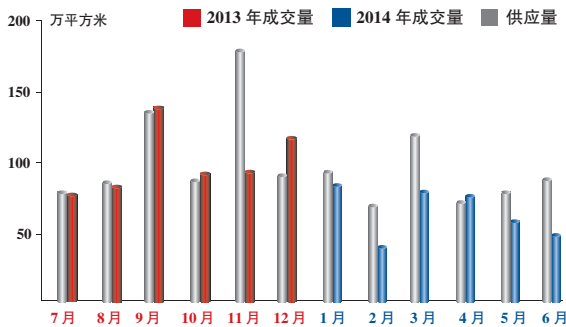
然而,大多市场人士认为 6 月的“阶段性”回暖并没有令楼市真正走出低谷。这种“改观”,多是因为前几个月蓄客量的集中释放。而也有银行适时放松了贷款利率,再加上房企业绩压力等因素,造成了成交量在 6 月得到部分释放。

同策咨询研究中心总监张宏伟表示,“由于成交量有所回升,部分开发商的降价行为‘见好就收’,因此大部分楼盘成交量的可持续性回暖仍然存在一定变数。”张宏伟认为,房企能否将当前出于冲刺半年业绩的目的而进行的降价行为进行到底,将决定楼市能否持续回暖。



半年之变 上海楼市步入调整期

近 12 个月上海楼市供需走势
(2013 年 7 月—2014 年 6 月)



由于 2013 年楼市的疯狂表现太过“深入人心”,今年上半年近六个月上海楼市成交量呈明显的下滑趋势,市场被指已步入调整期。

半年来,新房成交量大幅下滑,与此同时,供应面积却依旧稳步上涨。这也使得近年来上海楼市第一次呈现出“供大于求”的局面。

据上海中原数据研究部统计,2014 年 1-6 月上海商品住宅成交面积为 381.9 万平方米,环比下滑 36.9%;而供应面积为 513.9 万平方米,环比增加 4.3%。

市场供大于求,去化时间被进一步拉长。然而对比以往长达一年左右的市场调整期,本次调整被指是刚刚开始。克而瑞研究机构总监薛建雄表示,从“量”的调整来看,目前上海已经处于底部区域,但预计不会立刻上升,可能会在底部区域“盘整”一段时间。

最先感受到市场调整“寒意”的,是身处市场一线的各大房企。从目前披露的数据来看,大部分房企的目标完成率并不高。

不仅如此,今年上半年房企在融资方面也有所放缓,明显低于往年增速水平。多方不利因素让很多房企转变了策略,这直接体现在土地市场上,房企拿地变得更加谨慎。数据显示,2014 年 1-6 月,上海经营性土地共计成交 98 幅,土地面积 390.74 公顷,同比减少 19 幅,成交面积环比降低 16.1%。

在拿地欲望降低的同时,房企普遍加快了转型的步伐。在市场情况不明朗的情况下,转型增加了房企立足行业的资本。