

11月或成刚需者入市好时机

楼市风向标

10月,国内主要城市的楼市成交量进入上升状态,11月,开发商将会持续推出优惠折扣,这很有可能是购房者入市的好时机。与此同时,业内人士还提醒购房者,短期内非刚需群体不建议置业购房。

市场进入短期喘息期

就在市场为“银十”超高成交而兴奋时,11月初,沪上连续几日的成交量确走出下滑行情。据上海中原地产研究部数据显示,10月31日全市新建商品住宅成交量为6.9万平方米,11月1日-3日成交量分别为4.1万平方米、3.3万平方米和1.7万平方米。

刚热起来的市场情绪,为何会突然降温?对此,上海中原地产研究咨询部经理卢文曦分析道,11月1日和2日的开盘数量仅有3

个,投放套数不到600套,而前两个周末的开盘投放套数均在千套以上。10月份,限贷放松后,开发企业抓紧时间推盘,而买家也纷纷入市,相互配合下成交保持高流量。但是房企不可能一直靠新盘来刺激买家,原有存货的销售是下一阶段工作重点。10月的供求比为1.1:1,新盘没有全部消化,库存还在累积放大通道中。房企在一波热烈的销售去化带动下市场情绪后,需要抓紧时间去去库存。所以继续推盘的热情不会太高。而买家对挑剔的尾盘中意度不高,要么等尾盘降价,要么等新盘出炉,也面临一个停歇。

从近2周的情况来看,沪楼市取得预售许可的房源规模都在20万平方米以上,这都是近期内开盘的重要支撑力。预计,经历短暂的缓冲喘息后,随着市场供应的再度发力,成交仍有跟随向上的能力。不过,追赶10月份的成交高度,难度已经显露出来。

房价涨跌空间均不大

从国庆黄金周开始,各大开发商就开始绷紧神经进入备战状态。万科、恒大地产、绿地集团等龙头房企市场成交显著上升,单周成交数据不断刷新,不过,好成绩也解除不了巨大的销售压力。

从多家房企的三季度来看,开发商的毛利率在集体下滑,销售压力和成本在不断攀升。这意味着开发商必须加快销售速度来回笼资金。连房地产龙头万科也扛不住压力,成为今年最早开始降价促销的房企。克而瑞信息集团董事长丁祖昱认为,从整体市场来看,今后一段时间内,房价的下滑空间不大,但是也基本不可能明显上涨。

不建议非刚需者购房

信贷政策放松后,购房者买房的热情在逐渐加码,这也增加了开发商“以价换量”的

动力和勇气。在很多开发商依然没有完成全年销售指标的情况下,11月是他们全年最后的冲刺机会。可以预见的是,未来一个月,开发商将会持续推出优惠折扣,尤其大牌房企的价格优势相对更明显,而这也可能是刚需型购房者入市的好时机。

房价点评网的城市购买评级系统显示:在10月,有11个城市进入了推荐购买区间,分别是北京、深圳、厦门、南宁、贵阳、苏州、无锡、合肥、武汉、南京、重庆,购房者可根据自身需求适时出手。其他大部分城市依然处于谨慎推荐的区间,房价点评网分析师建议购房者谨慎选择优质项目。不过,搭载政策宽松后带来的市场小高峰,上海、常州、杭州等城市的购房信心指数有所提升。值得注意的是,依然有2个城市停留在持币观望的区间,分别是海口和天津。房价点评网分析师提醒购房者,短期内非刚需群体不建议置业购房。
本报记者 杨玉红

万科总裁郁亮透露公司战略发展方向

万科未来十年仍专注房地产领域

楼市访谈

房地产已经从“黄金时代”进入“白银时代”,行业的游戏规则正在变化。和黄金时代相比,白银时代的房地产市场以自住为主,企业之间的竞争更加激烈。日前,万科总裁郁亮接受采访时坦言,今年的日子很难过,明年的日子不好过,后年日子还是难过。尽管如此,未来十年,万科仍将继续专注于发展房地产业务。

未获“白银时代”入场券

房地产的“黄金时代”已经过去,即将迈入“白银时代”。“我们今年的日子很难过,明年的日子不好过,后年日子还是会难过。目前,万科还没有拿到‘白银时代’的入场券,我们为了生存而努力。”郁亮直言,

“白银时代”的入场券是什么?对此,郁亮解释道,拿到入场券有两个重要的标志,第一,要改变粗放的管理模式。过去很长一段时间,房企在温室里成长。现在,房企发现赚点钱不容易,必须要向制造业和零售业学习,提

高自身的生存能力。其次,房企要改变与客户的关系。和互联网企业相比,房企过去没有很好地善待客户。互联网企业宁愿少赚来扩大市场份额,永远致力于给客户提供性价比越来越好的产品。

未来十年专注房地产

目前,部分房地产业企业进行多元化战略转型,一类是跨界经营、向消费领域发展,另外一类是围绕产业上下游、深耕房地产的细分地产领域。对此,郁亮直言,每个公司发展战略无所谓对错,适合就可以。万科在未来10-15年将专注发展房地产业务。

“今后,万科将围绕两条线展开房地产业务。”郁亮介绍道,首先,关注客户,比如,养老业务是满足客户需求的重要一部分,做好养老服务也会让万科的住宅销售更好;第二是围绕城市发展所需要的一些物业类型,随着城市转型发展,需要不同的房地产类型进行配套。互联网企业最大的特征就是专注,只有做到极致,才更容易获得成功。因此,未来10年至15年,万科仍会专注房地产业务。

合伙人和股东担风险

今年5月,代表全体万科事业合伙人的盈安合伙首次以约3亿元在二级市场购入35839231股万科A。根据公告,盈安合伙此次购买万科股票的资金中,一部分来自事业合伙人集体委托管理的经济利润奖金集体奖金账户。这意味着,万科的事业合伙人持股计划正式启动。

关于“合伙人计划”,郁亮承认是冒了很大风险买股票的话,“一个公司要建立一个好的持股人机制的话,一定是按照市场价格买股票。真正的好制度是指,你现在按照市场价格买股票,未来还可以赚钱。我们愿意和股东共担风险。所以万科的持股计划才获得了投资者的认可。”

“合伙人计划”包括两个方面,合伙制不仅仅是1300多人去买股票,还有5500名员工参与项目跟投计划。这是有风险的,原来是一个共创共享机制,“合伙人计划”则增加了一个层面,共创之后是共担风险然后才是共享利益。“这个机制是共创、共担、共享的机制,是管理层的一个创新。”郁亮补充道。

本报记者 杨玉红

沪住宅首获英国绿色建筑认证

推动人居生活品质不断提升。

“在英国,包括举世瞩目的海德公园1号、英国查尔斯王子基金会兴建的示范性住宅王子之家等一大批高端住宅项目都在BREEAM体系下进行了绿色建筑认证。”BREEAM中国区总裁Jaya Skandamoorthy介绍道,作为中国第一个取得BREEAM认证的住宅项目,上海大宁金茂府采用的地源热泵、

新风系统、防霾系统、毛细管网、高性能保温隔热系统、环保材料、净水软水系统等建筑设计特色及和欧洲同步的12大科技系统运用,在有效节约能源的同时营造了更健康、更舒适、更宜居增寿的室内外环境,使得在上海也能拥有伦敦海德公园1号的居住体验,值得其他住宅项目借鉴。

本报记者 杨玉红

11月上海土地市场成交金额或创新高

10月上海经营性用地成交金额创下了年度最低值,进入11月,上海的土地市场成交幅数增至16幅,土地预成交面积69.28公顷,或将迎来成交盛宴。

根据上海中原研究咨询部数据显示,今年10月经营性土地成交金额仅为18.90亿元,环比大幅减少88.4%,也是今年以来最低的一个月。土地出让金的缩水主要是当月土地成交很少,仅有4幅成交,成交面积14.53公顷,环比大幅减少84.2%。

进入11月,上海的土地市场也开始复苏。在纯宅地供应中,浦东新区惠南板块、杨浦区滨江板块、宝山顾村板块以及金山工业

园区内都有出让,其中杨浦清凉社区03F5-01(平凉街道47街坊)和宝山新城顾村A单元08-07宅地以及宝山区杨行镇西城区南块16-01商住办综合用地因地理位置较好而备受市场关注。上海市中心也不乏商服用地供应,其中,闸北区市北高新技术服务业园区和静安区南西社区都有商办用地出让。此外,黄浦区小东门街道616、735街坊地块起始总价高达248亿元。

“11月,土地市场预成交地块的起始总价高达325亿元,或为今年土地交易的月度最高值。”上海中原研究咨询部高级经理龚敏分析道,10月楼市交易量创下了年度新

高,一手住宅成交量(剔除配套动迁房)突破了100万平方米,为今年以来最高值。

业内人士分析,在交易回升和在短期政策松绑为基调的当下,伴随土地供应大幅放量,部分前期拿地不多的房企和部分品牌房企拿地的积极性有所提高,虽然目前楼市的库存量仍比较大,今年全年大部分房企业绩完成情况也并不十分理想,尽管品牌房企利润缩水以及部分房企逐渐退出地产现象在未来也仍会发生,但上海不断发展的城市地位优势和土地供求矛盾决定了上海地价仍会维持高位水平。

本报记者 杨玉红

使用权房户口或遇上大麻烦

在一些即将动拆迁地块上,使用权房成为了“香饽饽”。由于许多人都期待能通过购买这些房屋来得到动迁的“红利”,因而往往会寻觅这样的房源。但是在业内人士看来,购房这类房屋,其实其风险要远远大于收益。

在申城一些市中心的中介门店中,使用权房的转让行为并不鲜见,特别在一些老城区区内,由于面临动迁的可能,因而使用权房更是成为了一些人关注的焦点。同时,一些使用权房所处的教育资源也令人羡慕,成为了学区房的重要选择之一。即使使用权房存在着不少缺陷,如面积较小,建成时间太长,厨卫公用等,但由于总价低,依然成为近期二手房交易中的主要对象。

然而,使用权房毕竟不是产权商品房,业主拥有的不是产权,而是使用权,在交易过程中会遇到种种问题,其中目前引起纠纷最多的就是一个户口的问题。据房地产中介的业内人士介绍,使用权房的交易不是买卖,而是转让,因而其流程主要是:签署“白皮合同”、裁定征询函、“房东”迁户口、办理登记手续、客户确定进驻户口、资金监管,获转让通知书、物业进户等。

在使用权房转让交易中,可能出现最大的问题,在于你支付了一定定金之后,对方尽量不迁移户口,或采取种种方式拖延,让你付清所有的房款。到时候即使你已经住进来了,但是由于现在的户主不同意,而无法将户口迁移进来。这样的情况并不少见,已成为了使用权交易中的最大问题之一。

要购买看似香饽饽的使用权房,还有不少门槛。首先,使用权房的购买受到户籍限制,也就是说,只有上海户籍的市民才可以购买。其次,使用权房产权不属于个人,不能向银行抵押,房款要一次性付清,不能贷款。这些会导致在使用权房的转让中出现不少的问题,特别是当一次性付款之前,双方采取什么样的手段来保证合同的正常履行,特别是在户口上的相关问题,实际上就是要涉及到资金的如何监管。

对于购买使用权房的人来说,在转让费用支付之前,一定要让卖家将所有户口转移。而买家必须在办理转让手续时,在物业公司处确认落户的人数和具体姓名。由于使用权房落户因为只有一次机会,等转让手续完成后,再提出此类要求,则很难办理,因此,全部户口的转移非常有必要。有时候卖家会使一个小心眼,将自己的户口迁移走了而留下了孩子的,这样在今后也会引起很大的问题。

还有一个值得注意的是,使用权房的转让居住人说了不算,要这套房子户口上所有人同意签字才有效。如果是居住人自作主张,投资者很容易被卷入“家庭纠纷”中,到时不但买不成房子还可能惹上官司。斐翔