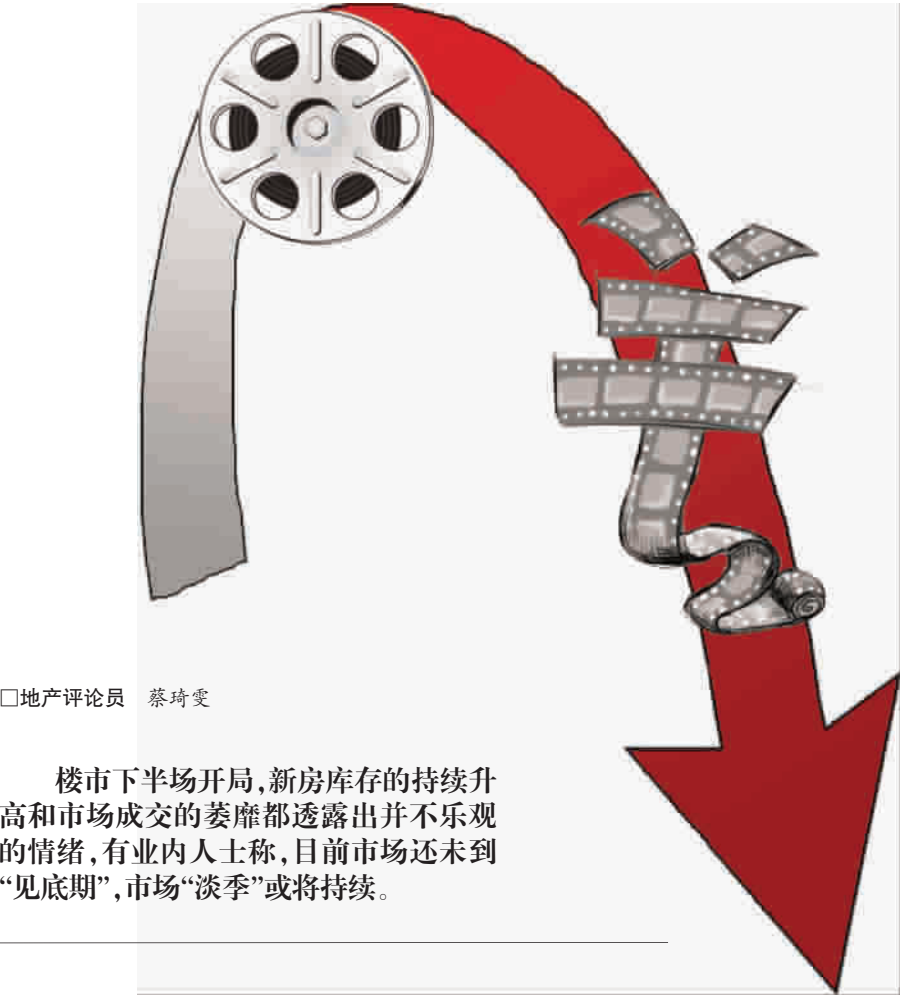


市场持续下行 “票房淡季”短期难突破



□地产评论员 蔡琦雯

楼市下半场开局,新房源的持续升高和市场成交的萎靡都透露出并不乐观的情绪,有业内人士称,目前市场还未到“见底期”,市场“淡季”或将持续。

成交乏力库存攀高

上周六,在闵行某刚需楼盘售楼处,前来看房的林小姐在参观完样板间后表示,“今天只是来看看房子,现在市场不好,并没有出手的打算。”据观察,虽然时值周末,但楼盘现场却颇为冷清,仅有 2—3 组看房者。

虽然炎热的天气一定程度上影响了购房者出门看房的行为,但购房者的观望情绪或许才是导致售楼处冷清的更重要原因。上海中原地产数据显示,截至 7 月 20 日,7 月上海商品住宅成交量仅为 38.8 万平方米,环比下跌 16.7%。

随着成交量的减少,上海新房市场库存量持续升高。数据统计显示,截至 7 月 14 日,上海新房源首次突破 1200 万平方米,达到 1231.9 万平方米,同比增加了近 2 成。

成交乏力、购房者持续观望使得开发商的推盘热情明显下降,据上海搜房网数据统计,7 月预计将有 25 个住宅(20 个公寓,5 个别墅)开盘或加推,环比大幅萎缩 60.94%,较去年同期则下降了 26.47%。

“优惠促销”成效平平

供大于求的格局使得房企销售压力猛增,而早在今年 4 月,就有业内人士指出,“以价换量”将成为今年房企走出市场“僵局”的重要手段。

房企们也确实对价格策略做出了一定调整。据观察,从今年 5 月起,上海的楼盘就已开始加大优惠力度。网易房产数据统计显示,5 月上海共有 269 个项目“打折促销”,环比 4 月增加 36 个;而到了 6 月,这一数字则较 5 月再次增加了 48 个,达到 317 个。

但是从成交状况来看,房企的“优惠促销”策略却成效平平。

数据显示,5 月、6 月上海新房市场成交量同比均下滑了 35% 以上。

中原地产研究咨询部总监宋会雍表示,横向对比来看,刨除可比性较低、较为“疯狂”的 2013 年之后,今年前五个月总体交易量比 2012 年要高,所以当时业内普遍认为“回稳”将是今年市场的主旋律。但是从 6 月以来,今年的成交量同比 2012 年一路下滑,市场的“下行”趋势也越来越明显。

“淡季”短期难扭转

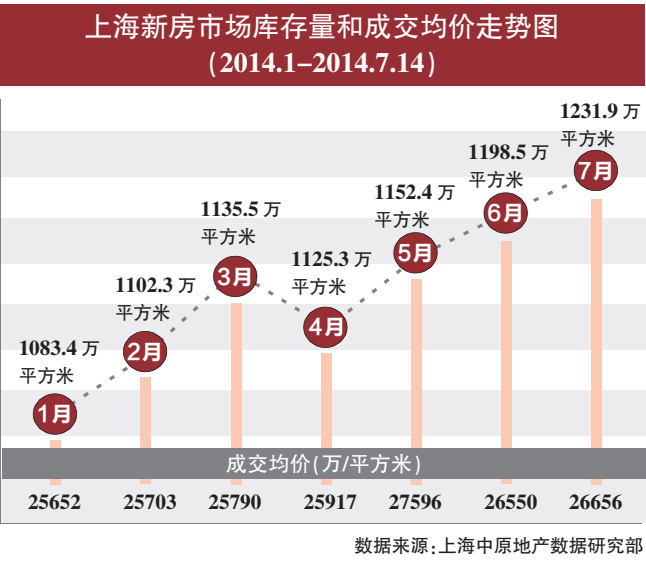
对于今年的市场状况,亿翰智库董事长陈啸天表示,当前这一轮行情属于周期性波动,从需求来看,从 2012 年下半年起已经集中释放了 20 个月,需求已经被透支。因此,从今年 2 月份起到现在,成交的日渐萎缩其实并不意外。

然而对于市场将何时回暖,业内普遍表示并不乐观。

陈啸天认为,目前市场还远未到“见底期”,预计最快到今年年底,市场才可能到达最低点。

兰德咨询总裁宋延庆也认为,三季度房企的日子还是会比较难过,甚至可能是全年最难过的季度;但是由于当前关于限购放松的传言四起,政策面或有微调,最快到四季度或许会有所好转。

不过,上海望源房地产开发有限公司董事长季宝红则认为,上海每年的人口净流入量大,而从市场表现来看,中高端成交旺盛显示出市场依然不乏购买力和需求。因此,虽然今年下半年的市场行情可能还是趋冷,但就长远来看,上海楼市并不缺少需求。



据统计,上海新房市场库存量最大的区域分别为嘉定、松江、浦东、闵行等。数据显示,以上四大区域的总库存量达到 530.4 万平方米,占全市库存量的 44.3%。

■嘉定、松江:刚需产品亟待去库存

数据显示,嘉定区库存量为 171.7 万平方米,占全市库存量的 14.3%;松江区库存量为 130.8 万平方米,占全市库存量的 10.9%。而这两个区域的存量以 90 平方米以下的刚需产品为主。

中原地产分析师认为,随着暑期淡季来临,这些区域为了去库存,很有可能出现价格松动,这对于刚需购房者而言可谓是入手的好时机。

■浦东、闵行:改善房源竞争压力大

据统计,浦东新区库存量为 114.5 万平方米,占全市库存量的 9.6%;闵行区库存量为 113.4 万平方米,占全市库存量的 9.5%。这两个区域主要以 90—150 平方米的改善型房源为主。

业内人士称,由于改善型产品存在较大的区域竞争,而这两个区域的楼盘普遍在产品和价格上并无优势,一定程度上抑制了该区域的去化速度,因此库存压力较大。

二手房持续低迷
学区房首现“低头”

上周,上海学区房首现降价的消息引起业内热议。21 世纪不动产上海区域市场研究部抽样调查显示,7 月至今,闵行七宝、嘉定南翔、闸北永和阳城、长宁古北等板块,均出现了学区房降价的现象,幅度普遍在 2%—5%。

有中介透露,部分区域学区房的出现松动,有个别学区房甚至超低价抛盘,降价幅度超过 10%。

锦和投资集团品牌总监沙立松表示,学区房降价的一部分原因是由于 4 月以来上海部分区域陆续出台了收紧入学方面的政策,使得“学区房”概念弱化。而更重要的还是受市场整体的悲观预期所影响。

事实上,上海楼市的低迷早已传导至二手房市场,从今年 5 月起,二手中介关店、裁员的现象就已不断出现。

“集团裁减编制,市场部研究人员由原本的 4 个减少到 2 个,我也因此步入了找工作的行列。”某品牌中介的刘先生向笔者抱怨。今年以来,类似刘先生这类“被”离职的前中介员工还有很多,除研究类岗位外,一线销售人员受到的影响更加明显。仅上周,就有两位笔者曾接触过的中介销售人员离职。

“二手房市场的‘下行’趋势确实很明显,那些专做中小户型的中介公司未来的日子可能比较难过。”在上周五举行的德佑地产 12 周年摄影展上,上海德佑地产董事长兼总经理邵非表示。