

“红五月”之后，6 月上海楼市将何去何从？ 房企看好后市慎言涨价

□地产评论员 蔡骏

5 月成交量均价表现突出,在业内人士看来,上海楼市依旧“后劲十足”,“红五月”的火热行情也有望得以延续。虽然市场行情“渐入佳境”,但从目前的表现来看,开发商对于价格的态度依旧较为谨慎。更有业内人士直言,从当前楼市的基本面判断,开发商盲目涨价并不理性。



罗德
滨海集团市场营销部经理

“政策周期”效应显现,市场热度还将延续

相信 6 月楼市行情还将延续 5 月走势,甚至 7 月、8 月等传统淡季的市场行情也不会太差。

事实上,楼市传统的“自然周期”已经越来越淡化,以今年 3 月为例,“小阳春”成色明显不足,但月底政策利好出台后市场立刻加足“马力”,在 4 月传统淡季交出了

漂亮的“答卷”。由此可见,如今市场的政策周期、市场周期或将取代“小阳春”、“金九银十”等传统意义上的旺季。

而从目前市场的走势来看,未来 1-2 个月仍然处在本轮政策利好周期之中,降息、降准等利好政策的影响还将持续,因此未来一段

时间的市场成交有望延续 5 月的“热度”。

另一方面,受益于近期资本市场的表现,股市获利资金流入楼市正变得越来越“顺理成章”,随着“牛市”的推进和一些股市波动的出现,股市资金的流入或将还能推动楼市一波行情。



陆渊
浦江华侨城相关负责人

6 月成交可期,行情企稳才是主旋律

市场供需关系的改变是推动“红五月”行情的重要因素,受税收减免及贷款利率下降等利好影响,购房者入市的积极性明显增强,也促成了 5 月楼市成交“放量”。另一方面,尽管利好叠加效应明显,但 5 月市场中的“涨价盘”并不多。即便偶有涨幅,也是受个盘“供小于求”

因素影响,这也从另一个侧面佐证了购房者的买房热情极高。目前市场的“惯性”不可小觑,短期内上海楼市很有可能将延续“红五月”行情,成交量依旧可期。

但总体来看,6 月市场成交量价超过 5 月的可能性并不大。因为本轮行情受政策利好影响明显,而

短期内,政策层面再出利好的可能性并不高,因此楼市行情企稳或将是短期主旋律。

项目方面,5 月浦江华侨城销售全面开花,8 期产品基本售罄。另外,从销售现场的反馈看,当下蓄客基本维持在平均水平之上,6 月冲击销售指标值得期待。



陆麒麟
德佑链家研究部总监

二手房市场表现强势,开发商涨价需谨慎

其实从去年 9 月 30 日央行新政开始,全国房地产市场尤其是需求量较大的一线城市及少量二线城市已经出现回暖的迹象。而之所以成交在近两个月爆发,除了近期政策比较“给力”之外,前三个月由于“春节行情”累计的庞大需求也不可小觑。

从成交结构来看,近期市场表

现出色的动力主要源自于高端住宅产品大量成交的带动,这也比较符合一般的市场规律。因为高端住宅在市场不好时通常比较坚挺,而在市场复苏时往往会率先回暖。

不可否认,市场“一片红火”之后,开发商肯定会有涨价的打算。但是必须要注意的是,在 5 月新房市场成交火热的同时,二手房市场

的表现甚至更加出色,上海 5 月二手房的成交量已经达到了 3.88 万套的历史次高,同比涨幅高达 157%。目前,上海住宅库存依旧高企,开发商去库存的压力仍旧比较大。再加上二手房的分流,以及房企出于半年报销售业绩等方面的考虑,相信开发商即便有涨价的想法,实施起来也会非常谨慎。



薛建雄
克而瑞机构研究总监

楼市需求还有进一步释放的潜力

“红五月”之后,6 月楼市或呈现“量跌价涨”行情。今年 5 月成交量“爆表”除了受益于政策之外,压抑许久的市场热情也集中爆发。从 2010 年起,调控基调一直“偏紧”,市场需求的释放并不顺畅。然而,有买房意愿的购房者却没有因此减少,因此本轮政策调整趋向“宽松”,导致了成交量得以“爆发”。

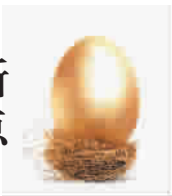
以此来看,5 月这波成交“高潮”中,由于刚需购房者其实还未真正“入场”,因此未来市场上行的可能性仍旧很大。

然而受成交量飙升影响,不排除开发商顺势涨价的可能性。在业内,“卖得过快,说明产品定价出现了问题”这一共识正得到越来越多的开发商认同。因此,试探性涨价正成为房企应对市场变化最简单、

有效的方法之一。这有可能直接导致 6 月成交量的萎缩,但总体而言涨价并不会成为房企的普遍选择,楼市整体走势依旧向好。

未来嘉定、青浦等供应量较为集中的板块成交或更火热,因为这些板块中的产品类型较为丰富——商业、刚需、豪宅均有代表性项目推出,6 月销售数据的佼佼者或就将在这些板块中诞生。

地产金融创新 渐成行业热点



目前,在楼市升温甚至可说是成交火热的同时,对于行业的探索也在不断进行,特别是地产与金融的结合、创新,越来越成为行业的热点。

5 月 27 日,上海房地产金融行业打开了一个全新的局面。“e+”系列金融产品的全线发布,标志着中原地产金融战略合作

正式启动。

在过去的房地产交易过程中,种种资金问题通常由客户自行承担,产生了很多的不确定性因素,给买卖双方、中介服务人员带来大量遗留问题。

为解决置业过程中可能存在的痛点,上海中原地产联合多家金融机构设计的 e 置业金融+,实现了交易前、中、后的全息立体式跟踪,以资金托管、首付贷款、全款垫资、税费信用卡、传统按揭和装修信用卡等多种服务,解决资金缺口问题。

“e+金融”的诞生,将原有的房地产金融模式进行了洗牌,通过不断升级的服务方式,给每一位客户优质的金融服务支持。

不仅有中介行业在尝试用地产金融的创新组合,来为客户进行更好的服务。就在

之前三天,搜狐旗下互联网金融平台搜易贷与银泰集团旗下银泰置地合作的首个产品“银泰租金宝”也正式揭晓。

该产品是搜易贷与银泰置地针对杭州银泰城联手打造的一款互联网金融产品,是针对该项目租户的租金进行的创新保理业务。杭州银泰城将一定期限的租金收益转让给“银泰租金宝”的投资人,使普通投资人获得直接对接此类优质保理资产的机会。

搜易贷创始人兼 CEO 何捷认为,“银泰租金宝”打通了投资理财产品的中间环节,使得投资人能够全面、自主地决策投资行为,做到了投资人直接对接资产。

业内人士也认为,未来,将有更多的企业、项目继续创新性的合作,推动房地产互联网金融产品的优化与升级。



市场速递

行业优胜劣汰 海外投资将升级

“随着中国市场的不断发展,‘自贸区’、‘金融改革’、‘海外投资’、‘创新管理’等成为了当今中国经济发展的关键词,也是未来发展的奠基石。”近日,在第一太平戴维斯中国 20 周年庆典上发布的报告如是表示。

来自第一太平戴维斯的分析称,目前,中国的金融改革与经济转型升级步入快车道,零售与贸易迎来了巨大的发展空间,第一太平戴维斯将以强大的国际背景和自身优势,提供优质的房地产服务。

第一太平戴维斯还预计,未来二十年,市场将经历重要的重组与整合,海外投资将进一步开放。在行业优胜劣汰的背景下,开发商将把目光更多投向海外市场的潜在资产。

随着建设活动放缓,越来越多的开发商惜售优质项目,投资者与资产管理者将寻找机会优化资产组合,以期维持并增加资产价值。

对此,第一太平戴维斯中国董事长刘德扬表示:“作为全球领先的房地产顾问,第一太平戴维斯二十年来见证了中国房地产发展的每一步足迹。在未来,我们将继续为城市的地标度身定制战略规划,联通高端租户与一流服务。”

招商践行绿色地产 两大项目即将入市

招商地产承袭“筑造绿色家园,推动社会进步”的企业使命,将绿色地产概念融入公益活动形成了其服务社会的特有方式。近日,招商地产便举行了“为爱童行,圆梦余山”大型亲子徒步活动。

多年来,招商地产一直践行绿色之路。同时为进一步打造绿色核心竞争力,招商地产还整合资源,成立了“绿色研发与应用中心”,数十个项目获得全国绿色建筑认证。

与此同时,招商地产也将在下半年发力上海楼市。据了解,6 月,招商地产旗下的森兰美伦大厦便将面市,项目由三栋办公楼和商业组成,全球最大的体育用品零售商之一迪卡侬将整栋入驻设投资性总部。

此外,位于宝山杨行板块的上海招商·花园城预计也将于今年三季度面市。作为招商地产上海公司的转型之作,花园城项目的入市有望为公司注入新的活力,为招商地产在北上海的发展奠定坚实基础。