

私人购房年报:及早出手没有错!



第一季:盲目观望

在 2012 年的第一季度,新年前两个月各地市场低迷,大型房企的销售业绩也出现大幅下滑。据当时的不完全统计,16 家标杆房企 1 月份销售业绩总额不足 300 亿元,不及去年同期 663.6 亿元销售金额的一半。而 2 月的市场表现依然不容乐观,进入 3 月则寒暖交替,市场“猝不及防”地来了一个小阳春。于是太多的问题围绕市场,也萦绕购房者心中:政策放松了吗?楼市回暖了吗?房价还会降吗?

在市场给予的纷繁复杂的信息面前,购房者的降价预期日渐增强,观望情绪也日渐浓厚,对于价格进一步下跌的预期使很多购房者犹豫不决。

而现实情况是,在业绩压力之下,由某龙头地产企业带头掀起的降价风波,在楼市蔓延,更多房地产企业纷纷以促销的名义加入降价大军。这是自去年 10 月底以来楼市的第二波降价潮。

[购房自述]2 月,位于南翔的某楼盘开盘,当时主推毛坯房,有 74-96 平方米的 1-2 房,均价在 17000 元/平方米左右。当时售楼人员就称,房子卖得很好。但我想,价格也许还会降,再

等等吧。结果,现在该楼盘毛坯价要 17500 元/平方米起,更重要的是,我想要的一房房源已经售完。

第二季:低价诱惑

4 月销量的下滑,说明了“没有真正的降价,就没有热销的场面”,而相关数据也显示,有 27 家房地产公司预告了 2012 年上半年业绩,其中有 18 家预计将出现净利润下滑甚至亏损。除了利润下滑,上半年房企的负债、库存均居高不下。眼看着交易量持续、稳定地逐月下滑,在上海,“6 折甩卖”、“7.5 折优惠”、“团购降 200 万”等消息集中爆发,多个在售项目明显加大了促销的力度。

于是在 2012 年第二季“以价换量”形成市场共识,同时由于刚需本身对于价格的敏感,由此在一定程度上部分购房者开始陷入了“价格决定论”。于是,楼市中几乎“无盘不刚”,不少地段差、品质差、配套差,与普通市民自住需求差距甚远的楼盘,也扯出刚需首选的大旗,以低价作为唯一钓饵,吸引购房者。这样的项目门槛低,但对于购房者而言,却有很大风险。

[购房自述]因为家里人口增加,我们想买一套

关于探底、筑底的争论贯穿整个 2012 年,已至年尾,纵观这一年,对于购房者而言,似乎市场每一次的基于性价比原则的真实降价都形成了一个短期的底部,都构成了一次出手的机会。

三房,总价在 200 万元左右。一直看房,却总没有合适的。一次参加看房团听说有降价盘,便很期待,结果价格便宜些的位置偏远,距离近一些的价格就上去了。后来,降价降得太便宜的楼盘我们也就不会去看了,因为这些楼盘要么品质很差,要么距离很远,价格是低,但不适宜居住。

第三季:理性等待

9 月上海楼市表现并未像预期抢眼,只有一些降价积极的楼盘去化情况良好,成交未如预期的原因并不唯一,但其中购房者对于市场的理性认知是不可或缺的要素。

随着上半年成交情况的好转,开发商的资金链普遍得到缓解,部分房企的地方公司甚至已经提前完成了全年销售目标,降价压力骤减,开发商缩小优惠幅度、甚至上调价格的行为屡见不鲜。

以主推刚需产品为代表的楼盘,纷纷收窄原先的优惠幅度,尤其是热门成交板块,成交价格甚至回归至调控之前水平。但对购买实力相对薄弱的刚需而言,从调控政策执行的力度及市场表现来看,仍然坚持“去投资化”,尽管市场呈现出房价降幅收窄甚至个别项目涨价的现象,但是,价格方面仍然难以有反弹的机会。于是,第三季,购房者开始进入理性的“阶段性”观望状态,进而推迟入市节奏。

[购房自述]今年想买一套大些的房子改善现在的住房条件,所以我一直对于房地产市场颇为关注,并认为产品的性价比才是最重要的。听说一些楼盘取消了优惠,但对于我这样的购房者来说,有合适的优惠、有合适的楼盘才会出手,所以一直耐心等待。直到长泰东郊御园的大幅度优惠措施出现,我才毅然出手。而这次出手,从目前来看,依然是正确的。

第四季:果断抄底

临近年末,市场企稳,房企的境地有所改善,但无论是出于进一步的稳固还是为拿地筹措更多资金,除了目前逐渐增多的房企海外融资,房企还是选择年底推出新房源以冲刺业绩。

刚需楼盘成为开盘主力,全新盘也开始大量出现。刚需产品的大量入市显示年底刚需产品依然主打,而中高端改善型产品也开始有所动作。

供应量的集中释放,间接显示出部分房企已做好年底“业绩冲刺”的准备,而促销降价再次悄然打响。“160 平方米以下房源总价优惠 30 万,160 平方米以上优惠 50 万”等优惠信息再现,而一些全新盘项目,由于缺乏足够的时间分批推盘,则多选择将全部房源一次性推出,而较低的报价或者一定幅度的优惠自是必不可少。

于是,2012 年购房第四季,购房者开始果断抄底。由此在经历了成色不足的 9、10 月份后,11 月的成交创出年内第二高,而在即将结束的 12 月,成交量依然被看好。

[购房自述]当浦东惠南的朗诗未来树推出之后,我就毫不犹豫地买下了一套。百万元内两房甚至三房,这样的房子满足了我们刚需的心里价位。同时,在我看来,年底是开发商冲击年度业绩的最后时刻,往往会有价格上的优惠,此外,从种种市场因素综合来看,未来房价还是有上涨的可能性,所以当前正是买房的一个时间节点。

大局·观

戴德梁行 高端住宅市场整体折扣幅度将有下降

2012 年二季度以后,在折扣刺激与刚需释放两大因素作用下,上海住宅市场成交量出现明显回升。戴德梁行华东区综合住宅服务部数据显示,单套总价超 1000 万元的高端公寓物业在 2012 年 1 至 11 月期间共成交 48.8 万平方米,同比上升 87.6%,成交均价为每平方米 6 万元,同比下跌 4.3%。2012 年内众多成功实施“以价换量”策略的高端公寓项目,是这一量升价跌走势的主要成因。

戴德梁行华东区综合住宅服务主管伍惠敏表示:“未来,住宅市场库存依然高企,高端买家对价格的敏感性逐步提高。虽有折扣项目出现,但豪宅物业的折扣幅度将下降。国际通胀压力与人民币升值趋势,也令境内高端物业受到境外买家持续关注。”

同策咨询 购房者勿错“平价”购房时机

在 CPI 企稳的市场背景下,全国房价仍然出现连续 6 个月上涨的现象,一定程度上说明,在未来货币政策走向定向或定量宽松之时,市场

面临的通胀预期压力正在上升,无论是出于自住购房目的,还是投资购房目的,防止口袋中货币进一步贬值购买力降低成为当务之急。

同策咨询研究中心总监张宏伟认为,从价格未来趋势角度来看,能够带来市场趋势性下跌的基础环境并不存在。从当前来看,全国房价连续 6 个月上涨现象已经表明当前价格已经接近“市场底”,在政策“微调”定向宽松及成交量持续回升的市场背景下,房价不太可能重回大幅降价的市场环境。从开发商定价角度来讲,当前小幅优惠小幅促销的“平价”策略成为市场主流和趋势,在这个阶段,购房者不应该错过“平价”购房时机。