

风物长宜放眼量

——当前房地产市场认识及对策建议

宁房公司总经理 王 翔

房地产是今年上半年国际、国内经济的焦点问题。目前房地产已成为富达的主导产业，我们作为市场的参与者，在此谈几点浅显的认识和想法与大家共同探讨。主要涵盖三个方面：一、对当前楼市宏观政策调控的梳理。二、当前房地产市场现状和未来形势判断。三、我们的对策建议。

一、对当前楼市宏观政策调控的梳理

本轮的房地产政策调控始于2009年，在宽松货币政策及一系列救市政策的刺激下，房地产市场经历了一场“过山车”行情，年末与年初的市场相比，冰火两重天。年初，全国房地产市场呈现繁荣景象；年底，市场“过度繁荣”引起中央高度重视，国务院陆续出台了“国四条”、“国十一条”等抑制性政策，市场短期受到一定程度的抑制。但过完年,短暂休整的市场迅速回暖向上，终于从4月15日始，新一轮房地产调控的帷幕正式拉开。至此我们已完全有理由判断：中国的房地产已进入新一轮实质性调控周期。

这次调控政策,被认为是国务院打出的“有史以来最为严厉”的调控组合拳,目标直指投资投机购房,也是对去年底开始的新一轮政策调控无力遏制房价涨势的一种回击。这次调控政策包含土地、房地产金融、税收、市场监管、住房保障等各个方面,其中住房保障制度成为重要内容。调控期间,还夹杂着准备金率的提高、物业税的试点,宁波办公楼新政、预售房款监管等等。

这次调控由国务院直接出台具体措施，地方政府予以落实，且有针对性地抓住了市场突出矛盾和问题，增加供应,支持自住和改善性消费。调控的短期意图是打击投机，平抑房价，中期是解决地方土地财政问题，长期目的是进行房地产市场的重构。主要有以下几个特点：

- 1、市场经济和行政手段并行：目的是缩短房地产金融杠杆，实行差别化信贷，增加融资成本。
- 2、调控手段从土地、金融、税收、市场秩序等方面呈组合型多管齐下。（1）对供地计划、土地首付、开发时间、囤地处理等做了明确规定，目的是规范土地市场。（2）改革供地方式。（3）实行二套房贷政策，直接增加购房成本，抑制投机购房。（4）启动系统性的税收政策：主要有交易税、土地增值税、物业税。
- 3、造成房地产市场的重构：“保障房”将成为解决“控房价”与“保支柱”这一矛盾的新思路。本次楼市调控目的是抑制投机，保障居民基本住房需求，包括公共租赁住房、配套商品房、限价房、经济适用房、廉租房等。政府将其房地产市场紧缩措施的重心由打击投机性需求转向商品房和保障房双轨制并举。

二、当前房地产市场现状和未来形势判断

当前房地产市场现状

- （1）调控后的总体市场情况：开发商调整策略，加速推盘，打出优惠，市场买方将从狂热转到理性与观望，几个月内继而缩量，然后局部价格下跌，半年内蔓延，届时各种销售矛盾将增加（银行收紧、商家出货、买方观望、价格下探）。
- （2）宁波房地产市场调控后情况：
一手房总体量缩价平，个案分化，促销增多；二手房低迷；办公、商业用房市场投资、投机的冲动依

旧，成为资金流入的主要方向，成交放大，价格攀升。
（3）土地市场现状：上半年的宁波土地市场基调，经历了年初的火热、调控后的观望、近期的理性这么一个过程，是房企市场心态的真实反映。

（4）房地产市场现状：根据透明售房网数据显示，上半年市六区商品商品住宅房销售量、销售面积和销售金额，分别比去年同期下降16.96%、16.87%和52.18%。

（5）全国房地产开发景气指数：6月份，全国房地产开发景气指数（简称“国房景气指数”）为105.06，比5月份回落0.01点。

我们作为市场的参与者，有必要从决定房地产市场价格的需求因素、成本因素、竞争因素等几个方面进行探究。

（1）从市场的供求关系看，楼市调控对购房者的心理有影响，对投资客的行动是有一定打击的，但有一种现象值得关注:就是目标客户对市场和调控的信任度在下降，其他刚性需求比如说拆迁容易引起阶段性一二级市场市场的联动式需求也要关注。从宁波市场而言:中产阶级的形成释放了更多、更强的房地产购买力;城市化催生了更多新城市人 and 新宁波人,他们的需求同样不可低估;投资客虽受伤较大,投资冲动依然存在并十分强劲。

从供应环节看——

a、房地产投资。对短期供给影响最大的是2009年的宏观宽松和本轮调控。09年的货币供应在几个月内放出天量，造成今明两年会有一个相对的高峰。而2010年楼市调控，地产商不得不缩小开发规模，导致以后几年的供应相对不足。

b、土地供应。由于土地的市场投放规模受到政府的严格控制，征地拆迁成本提高、交地延期、开发经营审批环节的规范、开发商投资前期工作的细化等各种因素的作用下，市场供应会出现脱节和滞后现象，这种现象还将长期存在下去。

c、住房供应结构变化。政策提出增加居住用地有效供应，并要求各地确保保障性住房、中小套型普通商品房的建设数量和比例，这对市场的影响是长远的。

（2）从成本因素看

成本加定价是房地产定价的重要手段。据分析，除土地费外，其他成本近年虽然有一定的涨幅，但真正导致房价上升的直接原因是土地价格的大幅上扬。

（3）从竞争层面看

分为土地市场和房地产销售市场的竞争，当前土地价格竞争不明显，预计以平稳为主。在宁波当前的局面下，开发商感受的不是竞争的压力，更多的是迅速上升的土地价格为许多相邻的楼盘提供了一个高位参照，也提高了开发商的心理预期，导致房价的比价上升。

我们认为本轮房地产调控不可能一调到底，一蹴而就，必将会根据经济形势的变化而出现一定幅度的微调，目前最为明显的是各大银行信贷政策松动。

未来房地产市场形势推测

首先，近期的房价仍以震荡为主，一段时间内微跌的概率较大。新房成交面积呈现下滑态势，此前严重供不应求的局面会得到缓解。开发商采取内敛的定价、快速销售的折扣手段加大，这个趋势何时扭转，有待政策或新的刺激点。其次，中长期看，商品房下跌的理由不够，未来一至两年内，宁波一、二手房房价呈现先跌后涨的“V”型走势的可能性很大。总之，房地产是朝阳行业而不是夕阳行业。房地产至少看好10-20年，需求是抑制不住的。所

以，短暂的困难我们要应对，长期要充满信心。

三、我们的对策与建议

去年富达重组后，依托城投，通过一二级市场联动，公司房地产板块初步形成了以住宅开发为核心、以城市综合体、历史街区为两翼的发展格局，逐步拥有了自己的市场品牌。目前因为市场环境不确定，挑战和机会并存，所以我们要保持清醒，抓住机遇，但对变化须做趋势性的研究，也应有近期和远期策略。

近期策略：市场环境的研判和对策研究，是公司积极应对的基础，重点是项目开发经营策略上的变化，涉及产品定位、产品市场化营销策略等，同时要强化练内功及产品特色、核心竞争力的研究。

- 1、产品定位设计：直面需求，更加人性化。随着投资需求淡出、市场重新回到自住需求主导的背景，客户重新定义、产品成本控制、户型比例调整成为必修课，目的是产品能够契合当前占市场主流的自住型客户的需求（一次置业、拆迁、改善性、高端）。

- 2、在产品结构方面：更关注普通住宅，在投资需求淡出的背景下，中小户型产品由于总价低、且受政策鼓励而更容易受到来自普通自住购房家庭的青睐，在面对市场波动时具有更强的风险抵御能力。

- 3、产品营销策略：加大推广，精准包装、以产品性价比为原则合理定价，力求为市场接受，激进型转变为稍留空间的稳妥型，追求回收资金速度、效益的平衡。

- 4、创新和顺应市场的理念：如低碳、精装修的实践等。以客户为导向，提升专业能力和产品性价比。做精高端、做好普通住宅、做城市综合体的领跑者。

- 5、加强成本控制：必须学会过紧日子，从房地产开发经营的每一个环节精细管理，节约成本。

中远期策略：这次调控是重新建设的开始，市场格局重新变化，行业发展趋势也将发生变化，开发商需要去适应这种趋势。未来住宅体系必然包括政策性住房和商品房两大部分，政策性住房会有一个可观的比例，发展商要主动参与这两大块的建设发展。

- 1、提高开发经营节奏：调整企业经营理念，关注资金链，追求通过努力，缩短内部交易时间和成本，加强开发节奏的把握，压缩项目开发经营的周期，通过开发经营各环节的精密咬合，形成快速定位、快速设计、快速开发、快速销售、快速回收，提高市场占有率。

- 2、发展储备的角度：调控对地价的影响往往超过房价，机会多，但要优选、谨慎，关键是如何抓住机会。“市场不好买地，市场好时卖房”，如果资金链允许，倾向于这种观点。

- 3、拓展产业链和融资渠道：从策划、设计、材料供应到营销拓展产业链,尝试以房地产基金、债券、股权融资等多种方式拓展融资渠道,也是我们应对房地产税收、金融调控各项政策,目前在实践中努力的方向。

- 4、城市综合体：城市综合体是城市发展的方向，也是我们下一轮参与房地产开发的优势和重点，研究城市综合体的赢利模式，是下一步工作的重中之重。

- 5、在竞争中求合作：在公司做大做强的道路上，与知名大公司在品牌和专业度上的差距是我们发展的瓶颈。以开放的心态，积极探索和实践与知名大公司甚至民间资本的合作，在向标杆企业的学习过程中全面提升（公司治理、项目用人和激励、产品定位和研发、成本控制与采购），是我们下一步的方向。

