

# 一些城市降价声四起 宁波楼市会“跟风”吗？

从“房住不炒”到“不将房地产作为短期刺激经济的手段”，从预警约谈房价涨幅过快城市到收紧开发贷、信托、发债等房企融资渠道，疾风之下，多个城市的楼市似乎正在草伏花蔫——广州传出有楼盘降价6000元/平方米，武汉传出有楼盘直降8000元/平方米，合肥、郑州、苏州、南京、杭州等热点城市，也或传楼盘降价促销或传热门楼盘开盘遇冷之类的消息。

宁波楼市，还好吗？

## 1

“紧张得要死，人超级多。”这是十几天前冲到镇海一楼盘开盘现场“抢房”的购房者的描述。当天，该楼盘所推房源据称去化率100%，售罄。

“日光盘”，不但出现在了奉化、东部新城这些热门板块，近段时间也同样出现在了慈城、洪塘、九龙湖等相对郊远的板块。

在一些城市降价促销声四起之时，宁波的热门楼盘，依然是“一房难求”，遑论房价优惠。

即便是号称“打响全国促销第一枪”“全国532楼盘闪购7.8折”的恒大，其在宁波的在售楼盘，也未有刷爆朋友圈的大促销迹象——镇海的恒大山水城售楼处人员称目前没有促销活动；奉化的恒大御海天下，销售经理说如果全款付清，可以享受9.5折。

而待售楼盘，蓄客势头之好，连开发商都感意外。

据记者了解，奉化一即将首次开盘的楼盘，验资门槛在只要出示有10万元资产的时候，意向客户数将近万人之多！而其准备推出的房源数，不过五六百套。

鄞州一首批售罄、将加推的楼盘，其销售经理说，第一批开盘时还有300多组客户没买到房子，但是他们项目剩下的房源总数，只有120多套了：“即便不蓄客，也不愁卖的。”

宁波楼市这是在走独立行情吗？

## 2

事实上，从市房管中心公布的数据看，7月份市区商品住宅的销量在今年开年以来持续上涨4个月后首次下降，较6月份减少了2500多套，环比跌幅高达32%。

不过，业内人士指出，成交量的下跌，主要是因为开发商推盘量少。市房管中心统计数据显示，6月份市区新领取预售证的可售住宅楼盘数量是21个，而7月份减少到了15个。

该人士进一步表示，在严格“限价”的当前，因为开发商想卖的价格批不出，于是就想继续等一等再卖，这也是影响推盘量的一个因素。

有楼盘营销负责人向记者坦言：“我们也不想开盘，其他资料都具备了，就是卡在价格上。已经去批了好几次了，想卖的价格批不出来，公司又不同意低价卖，就这么耗着了。”据称，按可以批出的价格，其每平方米售价将低于市场价3000多元。

从近段时间开盘售罄的楼盘定价看，确实有“一二手倒挂”的情况。

像上述镇海那个开盘当天100%去化的楼盘，整体均价约17500元/平方米，而周边二手房的挂牌价已经多在近20000元/平方米的水平。而东部新城的上湖城章最后一批住宅房源，此前因为高层售价与其两年前首次开盘时候的价格差不多，即便要求高达160万元的验资门槛，依然争相抢者众。

从宁波楼市新房库存情况看，也持续位于低位。

宁波市房产交易信息服务网数据显示，截至发稿前，市六区商品住宅可售套数不到2万套，为19967套。而今年前七个月，市六区商品住宅月均销量约为5400套，即当前库存仅够消化三个半月多点时间，与被认为是标准水平的18个月左右的去化周期比，显然有供应严重不足之虞。

此外，近期土地市场上开发商高价拿地的形象依旧，成交地价依然高企，面粉贵、面包被认为自然不会便宜，这也在一定程度上影响到了购房者的房价预期，强化了一部分群体的投资性购房心态。

如此供需形势之下，宁波楼市至少在目前还没有迹象显示受到了近期楼市相关政策、其他城市风向变化的影响。

这样的行情，能够一直持续下去吗？

## 3

从这几天相继披露半年报的万科、碧桂园、恒大、融创等头部房企高层表态看，融资环境的持续收紧，已经影响到了开发商的后市预期。

昨日，在其2019中期业绩发布会上，融创老板孙宏斌说：“下半年土地市场会在下行的方向，商品房销售也会受到很大的影响。一是老百姓的预期会比较平稳，买房也不那么急了；二是按揭控制了，对市场的影响还是挺大的。”孙宏斌同时表示，今年下半年基本会停止拿地。

如果购房需求缩减，而高负债的开发商又急着回款，楼市走向生变并非不可能。

在宁波楼市上，有的楼盘已经收到总部要求加速回款的命令。

有外来大牌房企在售的一个位于限购圈外的大体量楼盘，销售经理建议以购房者身份去电咨询的记者：“你是首套房的话，首付6成。二套房的话，我建议你选择全款付清，然后可以分期给我们。”限购圈外楼盘一般首套房首付比例只要三成、二套房为四成，为何这个楼盘要求如此高的首付？销售经理说：“这是这两个月刚改的新规定，主要我们公司对回款要求高了。”

在市场热度仍高的时候，开发商显然希望购房者能够为了买到房子而付更高的首付，以加速自己的回款——所谓“全款的往里走，按揭的不要堵门口，公积金的把小黄车挪走！”同样，开发商也希望在楼市热的时候能够卖出更高的价格。

但这是一对形势变化后就会出现矛盾的问题。

虽然在“限价”之下，当前宁波一些新盘似乎不愿“贱卖”而推迟开盘，但如果资金链吃紧，需要加速回款，则不想卖也得卖。“继续等下去，也许可能批出高一点的价格，但等的的时间里，人员开支、财务成本等各项成本也同样在增加。如果这个时间长，最后价格上有限的提高，说不定还抵不上成本的增加。对于有些回款压力大的房企，接受限价、抢跑入市，是更理智的选择。”有资深业内人士这样判断。

该人士认为，目前在宁波楼市上，作为市场供应主力的房企，多是全国性扩张的房企，高负债、高周转，对资金的要求普遍很高；在融资环境持续收紧、调控政策短期内放宽的可能性几乎没有的情况下，房企的促销行为有可能会慢慢多起来。

所谓楼市传统旺季的“金九银十”在即，离需要大笔花钱的年底也不远了。宁波楼市上的开发商们会怎样动作？且拭目以待。

记者 钟婷婷