

<<<上接 A3 版 龙年“零”始



也就是说这个商品与公众生活息息相关、须臾不可离,但房子如此,商品房却未必如此。广大的住房“刚需”群体,如大学毕业生、外来务工人员,没有商品房住完全可以租房、“蜗居”,完全可以延缓三五年再考虑住房问题,这当然就不是什么真正的“刚需”。一个春节期间就“趴窝”的商品房市场,能叫“刚需”吗?更何况,这部分未来的“刚需”群体可以不靠商品房解决住房问题。随着政府公共租赁房、廉租房等公共性住房进入保障领域,这部分人更与“刚需”无缘。春节期间“零成交”实属必然,而今后最终出现楼市的持续低迷也将是必然。

◆春节楼市“哀嚎”遍野

春节期间,北京、广州、深圳、杭州等多个城市楼市成交遇冷,部分城市住房日成交量只有几套,有的甚至出现零成交。

北京

新盘基本在闲置

北京市住建委网站数据显示,截至1月27日,北京新建住宅成交仅为4319套,二手房2510套,总成交量创出了网签以来的最低值。同时,商品房住宅均价17560元/平方米,比2011年同期的22985元/平方米下调了23.6%。春节假期,北京出现了3年以来第一次完全“休眠”,春节7天出现了“零成交”。

上海

房产中介低调开门

号称全年无休的房产中介,终于在1月27日结束难得的长假,中原等几家连锁房产中介,开始开门迎客了。不过,年前的惨淡局面似乎将延续到节后,至少目前还看不出任何解冻的迹象。

据了解,一些不愿意打折销售的房源,开始由售转租,房屋租赁市场房源充足,封杀了租金的上涨空间。业内人士预计,如果龙年楼市调控不松绑,限购政策不松动,上海楼市的惨淡局面,将延续到三季度前后。

广州

7天仅售出24套商品房

据某网站房产数据中心统计阳光家缘网站签约数据显示,去年春节期间,尽管受到春节前出台“新国八条”的冲击,

春节各地楼市遇冷

广州市一手住宅网签量日均成交仍有8套,相比之下,2012年的春节楼市,7天才卖出24套,日均不足4套,真可谓“没有最低、只有更低了”。

兰州

楼市未见“龙抬头”

春节的喜悦继续,但兰州楼市却热闹不起来,春节黄金周7天,兰州楼市出现“零交易”,相关负责人表示,这虽然和网签工作人员休假有关,但依然反映出今年楼市的“遇冷”趋向。记者走访发现,截至1月30日(正月初八),兰州在售的30余个楼盘中,有九成多的售楼处还在放假中,如一值班人员所说,“早就预料到今年楼市前景不会太好。”

深圳

初五卖出首套房

据深圳规划国土委网站信息系统监测数据,春节期间自除夕至正月初四连续5天深圳楼市零成交。春节历来是楼市淡季。但去年同期仅三天零成交,大年初二即“破处”并有4套成交。且今年自1月21日之后,深圳二手房尚无成交记录。龙年开年的楼市尚难抬头。

杭州

成交五年最淡

据透明售房网上的数据,年初四杭州有一套成交,为绿城兰园;年初五有2套预定,为名城公馆。萧山、余杭没有成交预定。这个结果其实在开发商的预料之中,不过成交加预定共3套的成绩,创了五年来春节成交新低。细数这五年,春节期间成交最高的是2008年春节,共成交18套;2009年成交6套,预定12套;其次是2011年,共成交14套。

南京

日均认购创6年最低

尽管南京有近三成楼盘的售楼处选择“春节不打烊”,堪称近年来“最勤快”的春节;但在跨年的调控政策下,楼市销售表现却创下了近六年最惨淡的纪录。据网上房地产统计数据,从除夕到初六,七天时间里南京楼市共认购36套,成交只有11套。不论是认购量还是成交量,都是六年来的最低。

武汉

除夕至初五只卖7套房

据记者统计,除夕至初五(1月22-27日)武汉商品住宅仅成交7套,虽然春节一直是销售淡季,但去年同期武汉仍有超过百套成交。

值得注意的是,今年春节期间楼市不仅成交量低,且成交楼盘多在远城区,在中心城区仅武昌区成交2套。或许预料到今年春节的“寒冷”,武汉不少楼盘销售部在春节期间都选择了放假。

青岛

春节就卖了两套房

春节期间岛城楼市仅成交两套新建商品住宅,而去年春节期间成交了5套。二手房行情同样惨淡,众多中介选择延期开门营业。业内人士分析,除了季节性淡季因素的影响外,限购及信贷政策对楼市的影响在延续,3月份前岛城楼市难以摆脱萧条行情,库存新房数量目前已逼近15万套,多数业内人士因此更加看淡今年的楼市。

佛山

客流同比降五成

佛山领先丰地产总经理助理李华宇表示,与去年春节同期相比,今年春节佛山楼盘上门客流约下降了五成左右,“网签数据暂时还没有公布,但预计会比去年同期大幅下滑。”

各方观点

◆零成交能否逼出降价潮

“春节过后,开发商降价促销的意愿将更加强烈。”伟业我爱我家集团副总裁胡景晖预计,随着开发商资金链的愈发紧张,节后有望迎来低价新盘的入市高峰,二手房业主降价销售的意愿也将更加强烈。

上海易居地产综合研究部部长杨红旭认为,在调控政策持续给力下,短期看,房地产企业必然会采取“开源节流”方式“过冬”,即一方面寻求通过降价、出售股权、变卖项目等方式创造收入,另一方面通过少拿地、减少施工量等来减少支出。长期来看,这些房企可能会转战商业地产,或者多元化,降低房地产开发业务比重。

有业内人士透露,受到楼市严冬的影响,部分中小开发商已然陷入困境、甚至倒闭。对开发商而言,最有效、最直接的自救手段还是降价。真正地、诚心地、普遍性地降价才能引起真正渴望购买自住型房屋者的兴趣,才能使房子真正回归居住而非投机的本位。让房地产回到合理价位同样是高层调控的根本目标。没有人希望看到房地产业“垮台”,人们希望看到的是房地产业健康有序地发展,帮助广大群众实现居者有其屋。最终使百姓、房企、政府“多赢”。

◆零成交是一针清醒剂

摘自《证券时报》:大多数坚挺至今的开发商,总会天真地认为楼市调控政策的“不可持续性”。但上述开发商的设想有可能变成奢望和泡影,至少可以清醒明晰感觉到的是,本轮楼市调控政策几乎再没有半途而废的可能,从2010年年底开始,调控政策持续处于加码状态,“不达目的不罢休”已不仅考验政策本身更检验中央有关方面的决心及威信。开发商想依靠政策“救市”,希望微乎其微。

楼市春节期间的“零成交”,对开发商来说,无异于一针清醒剂。明智的开发商群体理应认识到这一点,果断“顺坡下驴”采取降价手段未必不可取。总之,尽早收回成本,实现资本良性循环,比“吊”在高房价这棵“树”上更理性、更能保全自身。