

房地产还没到最严峻的时候

春江水暖鸭先知。同样,秋天来了,水中游的鸭子也是率先冷暖自知。在这个似乎早到的楼市之秋,众多开发商已体会到了凉意,并开始了或主动或被动的应对。

楼局究竟将向何处走?日前在上海举办的“2011长三角投资发展论坛地产峰会”上,众多专家罕见地发出了同一个声音:现在还没到最严峻的时候。

住房和城乡建设部政策研究中心主任陈淮表示,对中国楼市来说,依靠过度宽松的货币政策进行扩张的时代过去了,目前的货币代价、财产成本还不是历史最高的,可以说眼下还不是最严厉的宏观调控政策。

他同时表示,中国房地产市场正在发生重大变化:依靠恐慌性购房为支撑,

为卖而买的时代过去了,投机性需求不再成为主流;依靠低风险、只挣不赔的时代一去不复返了;中央推进保障性住房建设的决心坚定不移,更多人的住房将纳入政府保障范畴。

“别对楼市复苏存在不切实际的幻想。”他告诫一些开发商,目前的政策及市场不是扑朔迷离,而是清晰,因为反通胀是第一位的,而推动通胀的外部因素没有任何的缓解迹象,因此维持从紧的货币政策没有悬念。

著名财经评论人叶檀甚至宣布:开发商资金链断裂不可避免,一个廉价资产的时代将会到来。在她看来,一些开发商20%的信托利率都敢做,高利贷崩盘的预兆越来越明显。

其实,最明白当下楼市身处何季的

还是开发商自己。尽管绿城掌门人宋卫平坚信“绿城不会死在绝大多数房地产企业的前面”,但他还是为即将到来的寒冬做了考虑:如果降价的话,应该怎么降?理论上我只针对我的老客户降价,如果是新客户,也要是由老客户介绍过来的。

显然,在最严峻的时候到来之前,除了已纷纷降价促销的房企,原本坚称不降价的房企内心也有所盘算。敢于直言的宋卫平就说,先努力做销售,再腾挪掉几个项目,实在不行就直接把价格降到底。虽然绿城方面后来解释,这只是玩笑话,但房企的危机感油然而生。

最严峻的时候究竟将何时到来?人们在静待政策和市场给出答案。施晓义

和平盛世举办养生讲座

金秋十月,位于合肥一环核心的和平盛世,继开盘以来的多次业主回馈和社区活动之后,邀请了业内知名专家为客户带来一场生动的秋季养生专题讲座。

在生活节奏日趋紧张、工作压力日益增大的今天,健康养生成为越来越多人关注的话题,而专家认为秋季是养生的关键。

此次讲座吸引了众多新老业主朋友的参加,特别受邀的养生专家从秋季气候特点入手,介绍了饮食保健、日常调养和心理调节等知识。互动环节中针对业主的提问,专家深入浅出地与大家分享养生理念与方法。业主纷纷表示,养生讲座丰富了生活,将按讲座内容进行保健,度过一个健康的秋季。

一座品质社区,需要在诸多细节上得以体现,和平盛世无论在项目建设方面还是在社区服务方面均做到了领先,诸如绿色生态行、文化论坛、主题艺术展、社区游艺互动、温馨好礼馈赠……将一系列鲜活生动、主题各异的服务性活动传递给广大业主,为他们塑造完美家园。

据悉,现场93-243㎡法式高层持续热销中,让更多人享受到四季如春的生活。

楼市降价潮悄然蔓延 新华社称 房价四季度或

传统的楼市销售旺季并没有给低迷的房地产市场带来“惊喜”。根据市场机构的统计,9月份以来,国内多个城市楼市成交量持续处于低位;与此同时,不久前多个上市房企公布的半年报显示,房企的存货量已经达到4年来最高水平;除此之外,随着流动性的不断收紧,房企资金链更是日益紧张。在成交低、存货增、资金少三重压力下,房价深度调整的迹象却并不明朗,未来楼市的走向引人关注。



成交量持续低位,消费者“只看不买”

自年初房地产调控进一步加力以来,重点城市的楼市成交量就开始走下坡路。在9月传统的楼市销售旺季开始前,地产销售已经在多个城市遇冷。即便进入了“金九银十”。销量下跌的趋势依旧没有改变。数据显示,在30个监测城市中,逾五成城市成交面积环

比下跌,7个城市环比跌幅超过20%。进入9月以来,在重点监测的35个城市中,楼市成交量同比下降的城市数量由19个上升为22个,其中成交量同比跌幅超过30%的城市也由11个上升为13个。销量的下跌在重点城市的表现尤其明显。

业内人士分析认为,受限购、限贷等多重调控政策的影响,潜在的购房者无论从购房资格还是购买能力上都开始受到明显限制,这直接导致了成交量的回落。而楼市整体预期的变化,也使不少消费者在短期内购房的意愿下降。

存货达历史新高,“以价换量”势在必行

成交量的回落直接导致了开发商库存的增加。根据不久前陆续公布的上市房地产公司半年报,上市房企的存货量已经达到4年来的最高水平。

据统计,二季度两市136家房地产公司的总存货较一季度增长突破万亿元大关,达1.07万亿元。其中,最引人关注的“招保万

金”四大巨头,今年二季度的存货数据都出现了大幅增长,在一线城市截至目前的去库存时间一般需要1年以上,甚至到2年左右。

国家统计局公布的数据显示,前8个月全国住宅新开工面积为102089万平方米,而同期住宅的竣工面积则为37095万平方米,差额高达65亿平方米,这显示

出楼市的潜在供应量较大。

链家地产首席分析师张月认为,预计年前,开发商除了加大在高端项目上的获利机会外,还会通过多种方式消化库存。否则,大量库存积压和年底新项目增多,有可能会使明年年初的项目难以抵抗价格普降的压力。

房企资金链趋紧,回笼资金压力倍增

除了销量的大幅回落和库存的持续增加之外,悬在开发企业头上的另一把利剑——资金链,同样面临着前所未有的考验。

数据显示,上半年上市房企整体资产负债率上升了3.58个百分点,达到72.25%。负

债总额突破万亿元,达到10921.43亿元,同比上涨41.29%。其中,最具杀伤力的流动负债已占负债总额的70.62%,高达7712.57亿元,同比上涨53.88%。其中,短期借款和一年内到期的非流动负债分别同比上涨

12.66%和89.42%,达到66961亿元和980.37亿元。显然,过去的巨额举债已到归还之时。

负债累累的银行贷款却在不断收缩,对大部分房企来说,资金问题愈加严重。

三重压力下,价格深调或四季度出现

中国房地产学会副会长陈国强预计,在开发商普遍负债增加、供应量增大、购买力不足的局面下,必然更期望采取以价换量的销售模式,房价下跌的步伐有望加快,价格“拐点”有望加速确立。事实上,在房地产调控政策累积作

用下,8月份70个大中城市有46个城市新建商品住宅价格停止上涨步伐,与7月份相比,价格止跌城市明显增多。不过,虽然房价已经出现了明显的下跌趋势,但与人们期待的“拐点”仍有不小的距离。

张月表示,目前开发商试探性降价的成分仍多,但市场已经进入深度观望期,成交量的持续下降,说明房价小幅下降难以被消费者接受,多数购房者仍在期待房价的进一步下降,这种观望心理或推动四季度房价迎来深度回落。

宝翠园 22日公开预约

10月22日,新蜀谷堆对面地标府邸宝翠园1#、3#、9#、18#等最后4栋公开预约。本期共推出432套房源,产品为66-89㎡的两房三房,78-200㎡旺铺同步面世。参与本期预约住宅可享受2000元抵10000元优惠,商铺可享受2000元抵20000元优惠。

宝翠园1-8月荣获三冠,销售套数、销售面积、销售金额均获肥东第一。区域发展潜力逐步突显,项目地段价值、生活价值、投资价值引起关注。踞守裕溪高架东入口,毗邻环城高速,进退之间,繁华宁静从容尽享;7公里裕溪高架,10分钟通达城市中心,畅享繁华。交通冠绝全城,更有6、15、28、106、147路连通城市各条主干道,公交密度比肩城市核心区。集萃八大专业市场,国际鼎级商圈核心地位独一无二。华东国际建材城、红星美凯龙、义乌小商品城等众星拱月般环绕周边,合肥国际农产品物流园百大新蜀谷堆隔路相对,绿色农产品轻松奢享,更可享受永辉超市华东总部一站式购物体验乐趣。第五人民医院、农村科技银行等咫尺呵护,航母级配套无与争锋。

高层户型乐享“低公摊”的空间,实用价值无与伦比,2房奢变3房,超值赠送空间,最大超过12㎡,开间最大达10.1米,小户型奢享4.25米客厅开间,小空间有大容量。

蜀山中心主动上门服务

房屋买卖交易,本人须到房屋办证交易机构办理,可是9月26日,王荣和宣恒隆就享受了一次上门服务。

9月26日,卖方王荣来到蜀山房屋办证交易中心办理房屋买卖,由于买方宣恒隆体弱多病,行动不便,不能前来办理相关手续,为此买主焦急万分。该中心领导得知情况后,提出为他提供上门服务。该中心工作人员到买方家中,为宣恒隆办理了相关手续。由于卖方配偶工作繁忙,卖方又提出想去其配偶单位办理手续,工作人员本着为民服务的宗旨,前往其配偶工作单位,途中王荣表示其配偶身份证遗忘在家中,工作人员又陪同其回家拿身份证,之后又去其配偶单位为其办理了相关手续。