



『中国产业再出发』系列报道

房地产失控

高楼万丈居不易
最是无情空有家
但见喧嚣次第落
西山历历望孤霞

王利博制图

【房地产“失控”】之论道

楼市小阳春考验市场后发力

江金祺

从京津唐到苏沪杭,从川渝滇到惠深广,一路飘红的房地产交易,将2013年一季度的中国房市绷成了一根长长的大阳线。“小阳春”——这个几乎为中国房市定制术语,时隔两年又成了各路开发商大小会议上的高频词。不过,由此挑动的市场神经,也在考验着每个与房有关的人。

“大亚湾新华联广场”是新华联不动产在惠州市的一个在建项目,在新华联集团60多个下属公司中,该项目两年来在市场上一直充当市场的陪练,但3月刚过,其就地翻身并成了其他项目的学习楷模。新华联惠州项目否极泰来,其实是中国房地产企业的一个缩影、是当前中国楼市的一个缩影。受益于大盘拉动,今年一季

度,惠州市仅惠城区和仲恺高新区累计成交的一手住宅,同比去年直涨37.7%,成交均价同比去年上涨12.8%。惠州市作为发达地区的发展城区,楼市出现了量价齐涨局面,或是市场回暖的自然表现,或是地缘优势的归核化表现,毕竟,广州深圳等一线城市不缺有钱人,对那些一直想“在后花园弄套房”的中产及以上者,惠州无疑是他们的首选地。

如果说惠州的房市苏醒,许还是借了“小气候”的光,但地处西北一隅的兰州则是坚强独立、自求多福。在各地楼市回暖的大潮中,兰州楼市成交一季度也全面复苏,尤其3月,不但新房成交量标高不俗,实际登记销售面积与上年同期相比,创下了69.73%的涨幅。

惠州如此,兰州如此,杭州、广州

乃至京津沪深等地莫不如此。从众多房企陆续出炉的一季度报告中看出,在“国五条”陆续落地的背景下,大型开发商的销售额和销售量大都实现同比增长,富力地产同比增三成,合生创展同比增七成,恒大则实现翻倍。据相关报道,地产商在首季比拼中,有14家企业销售额过百亿元,全国楼市迎来火爆行情。

风雨何时至,凡人未必知。不过,有一个现象确实不容忽视,那就是在“全国楼市一片红”的大背景下,盲区和冰点依然存在。

市场有没有后发力,现在谈论尚嫌言之过早,但落入公众视野的近期房市,除了看到空间上的“冷热不均”,在时间上还极有可能表现出“先热后冷”的变化。据有关部门的最新统计,进入4月后,上海市首周新建商品住宅成交

量环比下跌60.7%,是近六周来的最低水平;广州的5个新盘去化也不到4个百分点,市场对新盘反应明显变得冷淡。在北京,随着“国五条”的落实,无论是新房预售还是现房销售,都得按限价令行事,受此影响,北京至此至少有20个热销项目暂停了网签。

一线城市如此,二三线城市也不乐观。譬如合肥,合肥3月楼市销售量以11430套收官,这是自2011年以来,合肥单月成交量首次破万。然而,一进入4月,合肥楼市出现了明显退潮,仅一周时间,售出量就环降了24.19%。

楼市调整刚刚开始,后背开始漏风。面对下滑的成交量,楼市价格会有哪些变化,开发商会做出怎样的反应,还有其他所有与房相关的市场主体,他们何去何从,且看市场脸色。

【房地产“失控”】之论道

北京科技大学管理学院教授赵晓

房地产市场将由卖方转向买方

“

从紧的房地产调控措施将会持续。房地产市场在过去十年突飞猛进,但房价暴涨、十年调控无果、房地产收益分配的不平衡等问题也引发了社会的普遍质疑。

■ 本报记者 王敏

十年的房地产调控基本以“空调”结局。下一步调控该如何调呢?《中国企业家》记者为此专访了北京科技大学管理学院教授赵晓。

房地产调控不能总是扔靴子

《中国企业家》:近期,随着“新国五条”及其相关细则的出台,新一轮楼市调控加码的“靴子”又咣当一声落地了。以往的调控一次次沦为“空调”,这次的调控会有好的表现吗?严惩二手房交易个人所得税到底会抑制房价呢,还是会助推涨房价呢?

赵晓:从2002年至今,我国房地产调控历史正好已过去十年。房价上涨,调控措施出台,再上涨,再调控……惯性的思维和逻辑的循环好像永无止境,而房地产调控实际效果却一直差强人意,其背后的重要原因就是我们的调控政策总是习惯于充当临时的救火队员。从根本上说,房地产调控的着眼点是引导民众的合理住房需求,并在此基础上保民生,然后才是促进经济的健康稳定增长。而在现实中,中国房地产调控的主导目标往往被异化为保增长,因为我们到目前为止始终没有告别经济增长型政府的特点,经济增长目标其实经常被内定于房地产调控目标之上。

虽然从2005年3月开始,政府就提出要“高度重视稳定住房价格”,并“将稳定房价提高到政治高度”,但是十年的调控历史已经显示了一个清晰的调控脉络,那就是:CPI走高,经济过热,调控政策就加码,而一旦经济下滑,“保增长”就跑到了“稳房价”的前面,调控措施就成了摆设。最典型的就是2008年,上半年还在调控房价过快上涨,下半年就变成了“救房市”以“救经济”。2011年和2012年初各地在放松调控上私下搞小动作,其背景也与经济下滑有关,其目的亦是保增长。说到底,政府其实一直把房地产调控当做短期的相机抉择的经济调控手段,而不是一项长期的制度性经济和社会政策。

楼下太吵,就扔只“靴子”并叫喊一声“别吵啦!”过段时间再吵,再扔只“靴子”。而一旦大家长时间真的安静下来,你还老不习惯,甚至悄悄跑到楼下去把“靴子”再捡回来。如此反复,时间一长,大家就习惯了,即使再扔“靴子”,大家也不再害怕。如此一来,房地产调控的效果自然就大打折扣。

未来房地产市场的趋势判断

《中国企业家》:在新型城镇化战略下,楼市的红利肯定还有,但疯狂繁荣的可能性估计不再有了。您预计房地产市场的格局下一步会是怎么样的呢?

赵晓:调整心态,回归理性,是根本。

房地产市场格局将逐步由“卖方市场”转向为“买方市场”。中国未来几年房地产需求仍将持续上升,但供不应求的局面可能已经过去。我们估计,未来10年,年均住宅“刚需”也就大约在2.5亿平方米,假设刚需在全部新房成交中占比35%,则可以推算出全国每年的商品住宅销售面积至多7亿—8亿平方米。这样的销售量即便与2011年的销量相比,降幅也达5%—20%。如果进一步考虑中国的人口老龄化趋势以及“土地财政”对房价合理回调的阻滞从而导致刚需减少,房地产需求可能会持续减弱。

从紧的房地产调控措施将会持续。房地产市场在过去十年突飞猛进,但房价暴涨、十年调控无果、房地产收益分配的不平衡等问题也引发了社会的普遍质疑。“新型城镇化”也正是在此背景下应运而生。“坚持房地产调控不动摇”,2012年中央经济工作会议的一句话足以印证我们事先的猜测,在市场化调控框架还未建立之前,限购限贷等行政化调控手段将会一直持续。

住宅市场将从“商品时代”转为“产品时代”。过去房地产市场基本上是“开发商拿地就赚钱,购房人买房就赚钱,地方政府卖地就赚钱”,但未来这种所有参与者都赚钱的时代将一去不复返。未来房地产自身的行业细分将越来越细,住宅市场、写字楼市场、商业市场的各自属性会越来越明确。未来趋势是,住宅房地产不可能完全摆脱商品属性,但无疑会日益回归其产品属性。对于刚需客户,“低总价、交通便捷、配套好”是其核心诉求;对于改善型客户,精装提升品质、优化户型结构更加重要。