

2015年倒计时,一群“楼市控”记录正当时

没有时间了!2014请回答

第1问

长沙楼市去哪儿?

新年过后,往年看好楼市的任志强公开表示,2014年不看好房价涨幅;

时值第一季度土地市场火爆,中原(湖南)房地产代理有限公司董事总经理胡治钢认为,长沙地价涨幅明显快过房价,加上存量偏高,对2014年的土地价格有一定打击;

下半场政策利好接连落地,而业内人士纷纷表示,房地产行业供需双方的钱多数来自银行,最期待的还是现金流开闸……

“未来50%以上的房企将被淘汰。”早在2013年年末,国际金融论坛城镇化研究中心主任易鹏就在长沙提出了观点。那么,2014年他们共同关注的楼市会去哪儿?

这个答案,我们也一直在追问。

■记者 刘婵



长沙新建商品房库存不断攀升,对开发商的产品提出了越来越高的要求。记者 刘婵 摄

身处当下,每一天好像都没变,可怕的是,当所有人站在岁末回首,才醒悟,所有的事情都在变。风云已变。过去以为坚固的事情都在烟消云散,从暴利时代到微利时代,房地产行业的发展战略、盈利结构逐渐发生改变:行业分化加剧;细分市场百花齐放;人才流通更频繁;投资客流向金融市场……对于充满危机感的企业和个人来说,每一个时间都是大浪淘沙的关键时间。

“大象”跳舞

回放年初,恒大湖南公司定目标70亿元、保利目标60亿元、绿地目标60亿元、万科长沙公司目标50-60亿元、北辰目标35-40亿元、五矿地产30-40亿元……

这些数字不仅仅意味着最后的成交量,同步发生的,还有各大企业为了达成目标,不得不加大供应、加快速度,才能做到放量与预期目标相匹配。

“2014年年初,在巨大的供应量压迫下,没有一个开发商敢拍胸脯保证完成公司下达的任务。”在近期采访中,湖南珠江实业投资有限公司营销总监李苍玄谈到今年各大房企制定的年度目标,他认为,基于2013年长沙整盘市场的良好表现,今年各家的任务都有不同程度的上调。而对于职业经理人来说,几乎都是为“不可能完成”的任务卖力。

“大象”如何跳舞?

“压缩利润,脱下价格底裤卖房子。”世茂·铂翠湾营销经理袁桥调侃道,在这种背景下,“以价换量”成了市场主流营销方式。

诚然,在供应结构不断加码时,“更怕以价换量也跑不动。”一位在长沙操盘多个项目的营销负责人告诉记者,不少房企都在半年的时候酌情调整了年度任务。

“羚羊”转身

可以预见,当房地产行业进入新一轮的调整期,行业的马太效应将会加剧,洗牌的速度越来越快,而那些掌握资金、品牌、技术等综合优势的房企,过冬的办法更多。那么企业,尤其是中小型企业如何将细分产品立于供应庞大的资本市场呢?

“快速扩张不可能让所有企业入局。”华尔街中心项目副总经理王磊曾提出,在新形势下把产品做透,在细分市场求生,是市场分化加剧的背景下,中小型企业可以走的路子。

“过去13年,楷林置业坚持只做写字楼这一种产品,十余年的开发总体量,远远低于其他企业三五年的开发体量。”楷林置业有限公司董事总经理李建彬告诉记者,对于细分市场中谋生的企业

反客为主

企业为销售、为转型找出路,而消费者的消费习惯和态度也在转变,所有的消费者都在问,市场反客为主的时机到了吗?会持续到什么时候?

尽管每个企业都在为“变化”做准备,但不得不正视的是,市场已经不可逆转地由卖方市场转向买方市场。看似微不足道的事情不断发生:

就在海洋半岛以“5999元/㎡起”打出广告的时候,作为一名改善型置业者,买家张莉以起步价买下了心仪的景观视野极好的房源。记者得知,这个房源

来说,求“质”比求“量”更重要。

众所周知,随着国内龙头房企不断进驻,给长沙带来更多新的产品类型,雅居乐涉及旅游养生产品,新华联带来了文化旅游地产项目,更多的企业则部署住宅开发、商业文化、产业地产等多种产品领域。

当房地产行业面临结构性调整,本地房企也纷纷进行产品转型。如顺天集团,早在几年前,洋沙湖项目就在湘阴启动。恰如近期万科总裁郁亮在“致万科全体同仁”的信中所述:规模数字不再是领跑的标志。

不少业内人士表示,从房地产行业发展的轨迹来看,越是专业化、细分化,企业所具有的竞争力就越强大,其盈利能力也就越强。

原定的价格接近7000元/㎡。

而这种消费者主导交易的例子并不鲜见。在9月蓄客节点,福元西路一个项目的置业顾问告诉记者,项目打算在年底开盘,初步定价是7000元/㎡往上。事实上,不尽理想的蓄客数让项目最终调整了定价。

袁桥认为,比起定价,卖家更加重视现金流的周转和阶段性销售任务,蓄客时买家基本接受什么价位,项目就尽量放低利润定价。

于是乎,市场一整年都在呼吁消费者“买便宜”。

换汤也换药

2014年真正的“抄底”在什么时候?回过头看,答案更加明朗。

——下半年。尽管开发商“以价换量”的动作全年都很明显,从整年来看,下半场不断加码的调控政策,让消费者看到了,他们不仅可以“抄底”开发商的让利,还能“抄底”银行的让利。

政策作为全年楼市不可回避的重要章节,过去博尔一笑的温柔调整,在今年也许会导致“实效”和“市场信心”的更大下滑,城镇化已经不再继续讲故事,随之而来的是,政策的一剂又一剂的猛药。

“在供应巨大的前提下,作为开发企业,我们不是简单完成销售,而是构建多方共赢的平台生态圈。”高领国际商贸城总经理黄勇光认为,逆水行舟难,但当下就如逆水行舟,不前进,就会被市场残酷的竞争机制淘汰。

同时黄勇光提出,政策的松动也在利于下半年市场回暖:“当城市不断外扩,高铁经济时代正带领长沙奔向国际大都会,企业需要的不再是简单的自娱自乐,而是正视变化,强大外来文明和长沙本土文化无缝结合,在变革的机遇中创造新的发展生态圈。”