

大数据震荡，“熊出没”成为长沙楼市新常态

放低身价，跑量不再是孤案

第3问

银根紧缩，开发商担心什么？

—2014年的最初，“土地成本上涨”伴随着“房价动荡下行”走过了一段旅程；当彼此不能再携手同行的时候，我们看到了一场贯穿全年的滞销和促销，且决绝，且盛大。

在大半年的举步维艰背后，“谁谁又换了一家公司”对于今年的地产圈已不是新鲜话题，而严格信贷、紧缩银根对资金需求量大的房地产行业来说，可谓是“震荡”得醉了。

■实习记者 向竹筠
记者 刘婷



在以价格为主要导向的长沙，降价不再是孤案时，不少市民纷纷告别观望，走进售楼部。 记者 徐行 摄

5月份的长沙楼市，让地产人“想爱不敢爱”，市场要想“红”一把，并且让购房者把捂紧的钱袋子敞开，都选择了放低身价。

从小范围下滑，到大数据震荡，再到范围扩大化，“跑量”从孤案变成了市场主流。放低身价成为开发商面对市场而作出的积极应变之举。

降价促销不再是孤案

传统旺季“金三月”的爽约、一季度成交量的不尽如人意、个别“跳水式”促销案例，都在告诉市场，必须要改变了。

很快，开发商针对市场做出了最快的反应——以价换量。

根据长沙市房产研究中心公布的数据显示，4月份长沙市内六区新建纯商品住宅网签均价为6631元/㎡，环比上涨1.92%，新建商品房网签76.97万㎡，环比增长22.00%；5月长沙内六区新建纯商品住宅网签均价为6209元/㎡，环比下跌6.37%，新建商品房新增网签100.66万㎡，环比增长30.79%。6月份，价格坚挺伴随着成交量的惨淡，价格松动伴随着成交量的上升。

房价“挺”不住了，数据表明，

从二季度开始，以往的小范围下滑已经逐渐变成大数据的下滑，多名房企负责人在交流时都承认，已经到了必须要跑量的时候了。

“对于库存量大，并且对资金流不稳健的项目来说，以价换量不失为明智之举。”长沙澳海澜庭项目营销总监赵海光认为，成交情况与项目现金流息息相关，对开发商而言，一旦量跑不动，则意味着资金链的断裂。

降价，是换取现金流的最快途径。

范围扩大 跑量成大概率事件

《变形金刚4：绝迹重生》上映，标志着《变形金刚》系列电影正式收官，危急关头，凯德、大黄蜂前来助阵，肖恩、泰莎用拖车帮助擎天柱脱困。最终擎天柱消灭了禁闭。

像擎天柱一样发挥救场作用的，还有长沙房价利润空间的牺牲。

库存量攀高，成交惨淡、购房者观望情绪浓厚，在四面楚歌的大背景下，开发商降价动力也在增强。无论从区域或是价格上，以价换量都在快速蔓延。

面对二季度成交不振的市场，“暗降”方式开始层出不穷，保利·林语中心公寓推出一口价5555元/平方米房源；位于梅溪湖片区的振业城，拿出100套价格在5988元-6988元/平方米之间的特价房；驻扎湘江西岸的保利·西海岸，楼面单价接近3000元，打出了首付一成还送奔驰、10套新品7999元/平方米起的宣传……

除了明“送”暗“降”的打折，大张旗鼓的明降也开始出现在市场。2013年住宅单价一度卖到7000余元的达美，今年4月爆出了小户型产品总价17万元起；6月初，去年别墅销量冠军的龙湖地产推出178万买300平方米联排别墅送76平方米高层的活动，别墅客户上门量在一天之内突破300组。

“现在卖得好的，都是降价的。”梅溪湖片区的某楼盘置业顾问张敏告诉三湘都市报记者，“买涨不买跌”已经成为了过去时。

有“熊”出没，成为新常态

随着央行降息，股市“牛”了，与股市成反比的是，楼市在一片看淡的销售气氛中，显得有些

“熊”。而对于今年的长沙楼市来说，多数房企的年度任务已经成为电影“触不可及”。

在今年走访市场过程中，多位地产人都表示，尽管“崩盘论”、“拐点论”大有危言耸听之嫌，但过去那种价量齐升、躺着也能赚钱的时代已经结束。万科总裁郁亮也曾经公开表示，中国房地产行业的“黄金时代”已经结束，所有人都可以从房地产赚钱的时代也已经结束。

“今年整个市场都表现得不温不火。”高岭国际商贸城总经理黄勇光表示，股市火热，楼市却逐渐转冷，当投资市场的热钱逐渐转向金融市场，销售艰难已经直白地体现在成交数据里。

当“熊出没”成为2014年的楼市“新常态”，房地产面临着更多的考验。

“房地产正在软着陆。”中国社科院经济学教授樊纲在2014博鳌房地产论坛指出，房地产市场过去是发展过热，如果总是在那种亢奋、过热的状态下，拿块地就能挣钱，那就太不正常了；目前房地产告别躺着也能赚钱的时代，回归到市场经济，开始时刻面对竞争，需要的是创新、专注和专业。

链接

“银根”与开发商

2014年伊始，楼市呈现出不明朗局势。杭州楼盘大降价让楼市“拐点论”议论正酣，2月底，有着“房地产银行”之称的兴业银行突然叫停房地产开发贷，让市场神经更加敏感。据悉，这一轮政策的背景是基于2014年房地产“在经济下行、资产价格泡沫过大、货币政策偏紧的环境下，风险急剧上升，一旦发生风险暴露，处置起来十分困难”的形势作出的判断。

对于房地产开发商而言，资金组成包括：个贷、定金收款、自筹资金、外资、开发贷。我国房地产企业开发资金来源中有60%-70%直接或间接来自银行，可以想见，一旦银根紧缩，开发商的日子会有多难过。