

后限购时代,杭州楼市何去何从?

开发商在浙报集团“华山论剑”

王钊

杭州长达3年多时间的“限购”,终于在7月末迎来了调整和松动,政策利好和市场回暖迹象频现、房贷松绑苗头初现等一系列新动向,伴随着开发商五味杂陈的心情,成为杭州楼市一段不可抹去的记忆。未来市场多重可能叠加,机遇与挑战并存;开发商继续以价换量,迅速回笼资金;带有互联网新思维的住宅产品频现等。

8月20日下午,浙报传媒地产研究院成立后的第二次大型活动“后限购时代市场走势分析会”在浙报集团举行。100多家开发商代表到场,10多位开发商高管、营销总监围绕“解限后的复苏迹象能持续吗”、“解限以外还有哪些政策热点”、“购房者心态回暖了吗”、“开发商又该采取怎样的应对策略”等热点问题展开讨论。

考验房企核心竞争力的时候到了

浙江省房地产协会会长 贾宝龙

上半年政策处在逐步调整中,市场出现了一些积极变化,房地产市场还是在往积极向上的趋势发展。

关于后限购时代的政策和市场,我认为:取消限购只能作为一种政策调整的信号,对于增加市场的信心可能会起到一定的作用,限贷、金融政策的改变才会对整个市场产生更大的作用;从政策趋势上看,未来去库存可能会成为各级地方政府出台相关政策的工作重点;真正考验房地产企业核心竞争力的时候到了。如今企业正形成一种分化的趋势,兼并合作可能会成为一些常态。



要随时提防“倒春寒”

杭州滨江房产副总经理 朱立东

目前来说,无论是市场政策、信心还是表现,都充满暖意。

解限政策出台后,线上线下成交都有明显上升。新盘以价换量,也有了有效的回应。而真正判断市场的,应该是看老盘的成交。

市场有没有“倒春寒”呢?新开楼盘的成交是没有包袱的,因为新盘“轻装上阵”,只要把量铺上,就没有问题。而老盘卖不动的时候要动的则是价格,价格动到什么程度?如果动到比新开楼盘更低,该怎么办呢?

企业要随时提防“倒春寒”,唯一有效的办法,就是趁现在市场窗口打开的时候积极做工作。另外,平均数据不能说明具体的市场,每个企业应该根据自身不同的特点来应对。



对后市发展谨慎乐观

方兴地产杭州公司总经理 周晓峰

从大形势看,我觉得下半年整体经营环境都会比上半年更好。如果限贷放松这种更有力的措施实施的话,会对市场有更大的触动。因此,在这样的形势之下,杭州市场的成交量会逐步平稳放大,我们对楼市的后市发展持谨慎乐观的态度。

我们入杭的首个项目“黄龙金茂悦”至关重要,现在项目的开发节奏把握得很好,拿地半年后示范区开放,确保8个月内开盘。除此之外,我们也希望在“黄龙金茂悦”后,形成战略纵深,做进一步的布局。



应对大于预测

浙江万科南都房地产有限公司副总经理 宗卫国

所有想要在杭州生存并有所长足发展的企业,都必须面对杭州楼市高波动的这种特点。

尽管从现在的数据上来看,8月成交明显好于7月,也有望超过去年同期的91亿元;不过,当下的销售数据中有相当一部分比例来自于前期的预售,因此大家也不要盲目乐观。

对于万科来说,这些对于楼市走势的预测都不重要,我们一向强调的是“应对大于预测”,所以我们上周末就推出了九盘齐开的活动。因为预测并不解决实际问题,如果开发商能够把应对的速度加快、效率提高,那么面对高波动的市场,就会更加从容。



淡市下要调整开发节奏

景瑞地产集团副总裁 吴炜

景瑞地产素以高周转、快速开发而闻名,但景瑞地产还有着另一大特色鲜明的标签,那就是深耕长三角——景瑞在长三角布局了13个城市。然而,长三角却恰恰是本轮调控的重灾区。作为起锚上海、立足江浙的景瑞,对市场的起伏变幻体会更为深刻。

限贷以及土地供应速度仍需注意。我觉得目前最主要的还是供求关系上的问题,未来两年内,杭州可能有30万套的库存压力;按现在的去化速度,一年大约只能消化7万~8万套。

在淡市下,我们可能要调整一些节奏,会根据投入产出状况适当降低一些项目的开发节奏。



三方面入手适应新常态

旭辉集团杭州公司总经理 汝海林

尽管杭州市场波动性比较强,但旭辉仍然长期看好。可能下半年杭州各个板块会冷热不均,几家欢乐几家愁。各家开发商也会冷热不均,有的会急于寻求资金或者寻求突破,有一些会是战略性地完成自己的土地储备,这是未来一个常态。未来的话我认为主要应从三方面入手。一个是顺应市场,迎接市场的变化做好应对。第二,苦练内功,做好自己的产品。第三,尊重这个市场,善待你的业主。



两个现象 两个效应 两个认知

招商地产杭州公司总经理助理 寇建强

我有几个关键词,归纳起来有两个现象、两个效应、两个认知。

两个现象包括:第一,主流企业、主流地段、主流产品、亲民的价格,热销楼盘基本满足上述几个条件;第二,原先不积极观望的,或者说是比较沉寂的客户转变成主动观望和准备入场。

两个效应:第一是热传导效应,均价为14000~15000元/平方米的热销楼盘,很容易影响到均价为17000~23000元/平方米的楼盘,带动其销售;第二个效应是消费者的羊群效应,购房者普遍认为当下的市场很热了,要进场,从而更多的购房者会进场下单。

两个认知:第一,市场的需求依然存在,并且需求量很大;另外一个认知是对于杭州这个城市,从“小杭州”概念转变为“大杭州”的格局概念,也就是说购房者开始关注更多的板块。



抓住窗口期加速去化

宝嘉地产杭州公司总经理 张世泽

我们对杭州楼市的下半年还是比较看好的,认为成交量会上升,成交价格会保持稳定。后限购时代全线飘红的楼市成绩单,意味着先前已经探底的楼市信心,因为政府的出手正在逐渐回升。所以,对于已经完成4亿元销售额的宝嘉誉峰来说,当务之急就是抓住这个窗口期加速去化。

除了已经开盘的宝嘉誉峰外,宝嘉在杭州的另一处紫金港项目也将尽快面市并完成销售;宝嘉还将持续关注土地市场,争取再度获得高性价比地块。



增加产品竞争力

首开地产杭州公司总经理 任子龙

楼市在短期内不可能根本逆转,企业在应对过程中,要增加产品竞争力。

主城区整体供应有限,我们拿地还是比较积极的。我们的任务,一是积极准备;二是有可能调整开发的节奏。关于房地产市场形势,我认为信贷放开是很重要的一环。



走一条自己的路

建工地产集团副总裁 陈黎驹

楼市自双限政策推行以来,经过这几年的发展,房企的竞争模式开始分化。一类走的是“大而全”的模式,它不计一城一池的效应,会进行全国通盘考虑;另一类走的是“小而精”模式,在自己擅长的领域深入发展。不管是怎样的开发模式,打造自己的核心竞争力非常重要。

建工目前开发的欧美金融城(EFC)也会走一条自己的路,并不会受政策影响而调整自己的战略目标,因为我们已经找到适合自己的发展道路。建工做EFC这个项目,其实已经筹划了三四年时间,在项目中融入了一些互联网思维,以及分享和共赢的理念。



后市最核心的还是限贷松绑

杭州龙湖房地产开发有限公司营销总监 孙维强

限购打开之后,龙湖杭州旗下项目成交量确实有所上升,整体数据在向好的方向发展。除数据外,从接到的客户反馈来看,限购打开后,整个市场的信心确实有所回暖,然而限购放开对于想买房子但却被限住的人群,影响并不大。

对于后市,房地产核心与钱相关,最核心还是限贷的松绑,我觉得信贷会逐步、适当、微弱、试探性地放开,保持整个市场微涨的态势。



下半年对开发商是个考验

浙江城建房地产集团副总经理 姜莉雯

尽管杭州自限购放开以后市场有了回暖的迹象,但仍然不能过于乐观,下半年对于开发商来说是资金的考验和战略性的拐点考验。放开限购以后,主城区一些大的开盘动作得到了市场的响应,但这些响应带有配套性的支撑,以及后期对价格的想象空间,在面粉和面包价格整体有一些失衡的状态下,下半年竞争仍然激烈。

