

【求证楼市拐点(上)】

降价潮冲破一线楼市堤口

■ 本报记者 闵云霄

“房子不好卖，我已经跳槽到一家理财公司。”5月9日，一家房地产机构的经纪人李强突然给《中国企业报》记者发来短信。此前两个月，李强几乎天天发送房源信息，不断鼓吹房价还会上涨，劝记者抓紧买房；如今，他却失望转行。

5月份本是楼市的销售黄金期，然而“五一”小长假的惨淡局面给了不少卖家当头一棒：根据北京市住建委官方数据显示，5月1日至5月3日，北京商品住宅共成交169套，同比下降了78.9%；二手房成交几乎忽略不计，为31套，同比减少了90.03%。数据创下了2008年实行“五一”小长假以来的7年最低。

值得注意的是，作为风向标企业的万科，再次领头降价。

万科不再嘴硬

早在今年3月，大兴区“住总·万科橙”项目开盘首日毛坯房销售均价为2.1万元/平方米；而在半年之前，这一项目的精装修产品售价预期可能达到2.6万元。有人照此推算，即便刨除2000元/平方米的装修成本，万科实际降价3000元/平方米。

由于万科在业界影响力巨大，这一号外迅速震动了整个房地产行业。随后万科相关负责人急忙辩解，项目从未降价销售。到了5月1日，一份万科执行副总裁毛大庆内部讲话在网络疯传，其唱衰的基调给很多对“红五月”满怀信心的开发商一盆冷水。

这次，万科再次解释“不代表万科观点也不代表毛大庆观点”，但对信息出处语焉不详，让外界云里雾里。

可以肯定的是，到了5月，万科不再嘴硬，不断推出的特价房，实则已成市场降价的潜台词。在北京的金域东郡，5号楼沙盘下是项目的化粪池，楼座位置相对较差，目前剩余尾房为23层的74平方米两居，折合单价27800元。但是对于4月刚开盘一期小洋房的34000元/平方米以上的成交价，本次推售的5号楼高层产品两居报价为28000元-29000元/平方米，明显大幅度缩水。

同样是“五一”黄金周，K2地产在北京通州的老项目清水湾也推出部分现房特价房源，售价仅为1.7万元/平方米。这一价格不仅比北京市住建委网站记录的2012年8月最后一次取证时2.1万元/平方米的平均价格下降20%，与当前该小区二手房业主报价3.2万元/平方米的价格相比，更相当于腰斩。

5月以来，北京打出降价牌的楼盘逐渐增多，区域逐渐从六环外向五环蔓延，亦庄成为“领涨地区”，海梓府除了打出了最低价“28800元/平方米起”的广告外，还有“6万抵14万”等优惠。《中国企业报》记者对比售楼处一期的销控表价格可看到，每套房源都出现了30万元以上的降幅。

据亚豪机构统计数据显示，5月1日至5月3日，北京商品住宅的成交均价出现下行，仅为20836元/平方米，对比上一个三天小长假——清明期间，价格下探幅度高达18%。截至4月29日，商品住宅的成交均价为24846元/平方米，不但环比下滑了一成，也创下了近6个月以来月度成交价格的最低。

二手房领跌明显

《中国企业报》记者采访获知，除了新推楼盘，二手房的价格下跌更为明显。

今年2月，刘小姐在参考了附近的均价后，将位于草房附近“北京像素”的房子挂出，51平方米要价210万元。“半个月后，有个买家出195万买，当时没同意。”

如今刘女士很后悔，因为情况比以前更糟糕，最近，小区内同样面积同样朝向而且装修更好的房源，已经有人挂出170万的价格。三周了也没

有一个来看房，难得等到一个也“杀价不靠谱”。

现在，很多需要出售的二手房面临的情况是：要么惜售，要么赶紧降价。刘小姐毫不回避自己的炒房客，房子前途未卜，陷入进退选择。

除了普通住宅，一些千万“豪宅”也加入了降价行列。一处位于紫竹院附近、近500平方米的跃层日前就从当初的挂牌价2500万“狂降”700万，降价后相当于每平方米3.66万元。

近日，北京一家代理机构发布一则“顶级豪宅降价千万，业主诚售”的

房源信息显示，业主挂牌出售钓鱼台7号院的一套豪宅，面积为318.46平方米，3室2厅，拟售总价为3700万元，房源为次新房尚未入住。

也就是说，该套房源的单价为11.6万元/平方米，而同楼层住宅的单价约为16万元/平方米，总价超过5000万元。这意味着，该套豪宅的总价低于市场价1000多万元。

“最近反腐力度大，确实有些手头有多套房产的官员在暗中处理一部分房产，但是来挂牌的往往不是业主本人，一般来的亲戚或朋友较多，

没办法判断业主的身份，而且，很多官员房产也是挂名在其亲戚名下。”一位中介员工告诉记者。

对于中介机构来说，降价会加大成交的可能，但是也会加剧观望情绪。一经纪人告诉记者，现在给业主谈得最多的是抓紧降价，给买家提得最多的是迅速出手。“因为我两个月还卖不出一套房子，再下去吃饭都成问题”。

从链家地产所监测到的房价指数看，自1月以来，北京二手房挂牌价持续下调。其中，4月下调幅度最大，为

2.2%，降价房源占比逐渐扩大。4月份，87%的房源都对挂牌价进行了下调。

地方政府比开发商急？

市场的变化牵动着地方政府脆弱的心。房价上扬时，地方政府是在政策压力下努力调控，如今则是在高度依赖土地财政的压力下，多个地方政府传出“救市”方案。甚至有开发商宣称：“房价还没怎么跌，地方政府比我们还着急。”

但是政府有多少操作空间呢？一位业内人士告诉《中国企业报》记者，地方政府没有减免税的权力，于是财政补贴就成为房地产救市中常用的手段。以铜陵为例，如果说购房契税补贴、利息补贴还算合法合规，那么，铜陵擅自降低公积金贷款首付，则明显有违规之嫌。银监会和央行规定，首付通常至少是三成，只有首套房且面积在90平方米以下时，贷款首付可低至20%。此次铜陵救市政策中规

定，只要是首次购房，首付比例均可低至20%。

日前，北京市银行监管部门发出警示通知：要求银行对于个人客户的消费放贷金不应超过100万元。这意味着关闭了中介机构将房贷转到消费贷款的“暗箱操作”潜规则。

5月8日，不动产登记局在国土资源部挂牌，建立不动产统一信息平台，不仅为征房产税打基础，还会挤兑二手房存量。

“虽然限购的调控手段迟早要退出，但是因为要控制北京人口规模，可以肯定短时间内不会取消限购政策。”前述人士告诉记者，市场将迎来过去几年价格快速上涨后的理性回归，已经透支了市民的购买力，无论如何刺激，未来一段时间内不会太多激活。

有观点认为，楼市供过于求的形势已无力扭转，目前恰恰是挤压泡沫、实现房地产健康发展的时机，不容再错失良机、放大泡沫风险。

杭州楼市窘境：“降价亏死不降价等死”

■ 本报记者 钟文

价格腰斩的别墅居然无人认购，这正是杭州楼市当下的窘境。今年以来，杭州楼市正遭遇一阵又一阵的寒意。原本一直胶着的杭州楼市终于在2月份撕开一张口子。

降还是不降，已经不是问题。杭州一位业内人士在接受《中国企业报》记者的采访时表示，降价可能是亏死，但是不降价只能等死。

降价目的各异

2月18日，位于杭州城北区块的德信北海公园项目打响杭州降价第一枪，降幅幅度达3000元/平方米以上；3月份，杭州萧山区的开元名郡降价，降价幅度在1500—3000元/平方米之间；4月份，位于杭州临安青山湖的湖光山社别墅腰斩，成为杭州第二波降价的标志；刚刚进入5月份，中国铁建青秀城更是高调宣布降价，降价幅度达到4000元—5000元/平方米，让杭州楼市更有山雨欲来风满楼的态势。

“五一”刚过，楼盘降价再度把杭州推向风口浪尖。

《中国企业报》记者了解到，同属青山湖版块的青城山语间出现大幅折扣销售，目前在售的独幢别墅，可享受均价5800元/平方米，总价价只需要290万元/幢，这些别墅原来平均单价均在10000元/平方米，目前相当于打了个58折。

5月4日，中国铁建公司位于萧山区、紧邻滨江区奥体中心的青秀城高调降价，加推的11号楼折后单价仅11800元/平方米起，与之前相比约直降4000—5000元/平方米，已经接近其楼面价。

我爱我家事业集团杭州公司营销企划中心总监周包军在接受记者采访时表示，个别楼盘降价不代表整个杭州会出现大的降价潮，但是降价趋势已经不可逆转，他预计今年整体会出现小幅的下降。他分析，这些降价楼盘不排除有的企业为了缓解资金压力，但有的企业可能更多是从战略方面考虑，比如年度销售额、土地储备以及产品结构、战略结构改变等战略规划。他说，此前万科也出现过降价盘，但万科应该不是为了缓解资金压力。

记者注意到，就在降价抛售的

同一天，德信还斥资17亿元在杭州钱江新城购置了一块土地。

浙江德瑞投资有限公司董事长卢克瑞在接受记者的采访时表示，在当前大环境不理想，特别是实体经济乏力，加上购房者的观望心态，楼市持续低迷的情况下，选择降价销售也不惜为一种好的策略。

降价是亏死，但不降价可能只有等死。卢瑞克告诉记者，萧山某楼盘楼面价就达7450元/平方米，而刚刚开盘售价只有11800元/平方米，这肯定是亏本销售。但有的企业实力不够，却总想生扛，但往往扛不住就死掉了。

主城区以外降幅最大

相对于一手房，杭州的二手房其实从最高位时至今就一直降，有的降价幅度小。

科威国际不动产杭州美迪嘉房地产代理有限公司第一加盟店店长方华在接受《中国企业报》记者采访时表示，从2010年时的最高位到现在，降幅达万元的都有。他说，他们店所在地的野风海天城，最高卖到16000元/平方米，而现在大面积的尾盘已在万元以下，降幅5000—6000元/平方米。而同属下沙区块的保利东湾柠檬郡2010年开盘时18000元/平方米，现在一手尾盘只要10500元/平方米左右，降幅7000—8000元/平方米。但是，尽管降幅如此之大，销售还是迟缓，到现在还有2幢没卖完。海天城旁边的世茂滨江，最高位的时候曾卖到20000元/平方米，而目前二手房只要10000元/平方米左右，降幅达万元。

方华告诉记者，产生这样大的差距主要是一手房开盘的时候价格往往虚高，所以出现有的人一签订合同每平方米就亏了几千元。他说，很多开发商有很强的销售策略，开盘时采取一些优惠政策吸引购房者，有的人禁不住诱惑，头脑一热就签下合同。

杭州楼市上行空间基本没有，但是下行空间也不会太大。周包军在接受记者的采访时表示，降幅大的基本上属于远离主城区的下沙、临安、余杭、萧山等板块。

一位不愿透露姓名的开发商告诉记者，降价其实还不是最糟糕的，对于杭州或者全国来说，最糟糕的是

当人们失去信心时，可能就是中国楼市崩盘之时。他说，实际上杭州比北、上、广等大城市销售库存的压力都大，杭州大规模投放土地、大规模的造房，而杭州的商品住宅更多需要杭州之外的人来购买，这相当危险。

方华告诉记者，他所在的下沙，有杭州户口在此购房的非常少，绝大部分是杭州以外的人购买的，包括炒房的。他说，以前温州人来买房，都是除掉最高和最低的楼层，直接整幢楼都买下，“这些人有的现在都亏死了”。

消化库存或需三年时间

《中国企业报》记者致电湖光山社售楼处得知，腰斩别墅到目前还没有卖掉。一位工作人员告诉记者，其他别墅其实也已经降到7000元/平方米。

尽管有降价等促销，但杭州楼市销售依然呈下行趋势。

统计数据显示，到4月下旬，杭州(包括萧山、余杭两区)预售商品住宅突破8万套，达到80057套，其中中心城区32784套，萧山12511套，余杭区34762套。

周包军告诉记者，8万套是已经拿到预售证的商品住宅，消除库存需要16—18个月，实际上还有大量正在建设的、还没拿到预售证的商品房，如果算上这些，消化整个杭州商品住宅可能需要3年时间。

方华表示，杭州其实还有大量的酒店式公寓，这些都不算商品住宅但实际上都具备住宅功能，而且很多购房者就是当住宅来购买的，算上这些，消化起来就更难了。

显然，杭州商品住房将面临着量价齐跌的窘境。

方华说，早在3月份，杭州市政府就召开了有政府、开发商、中介机构等单位参加的救市会议。

在此次会议上，杭州市市长张鸿铭指出，要加强市场监测分析，抓紧研究相关政策，不断完善周边配套，分类调控供地节奏，引导企业规范自律。要继续做好舆论引导，完善新闻发布机制，引导消费者理性看待房地产市场。张的讲话被开发商看做是政府救市的信号。

上述开发商对记者表示，他并不赞同媒体上说的吃土地喂肥政府比企业更怕楼市崩盘，对于他们来说，企业崩盘什么都没有了，但政府不会崩盘，所以他们更期待政府出手救市。