

新政之下话楼市

11月,调控政策的叠加效应继续影响着洛阳楼市——

# 住宅价格企稳 销量同比下降

□记者 韩黎芳

“9·29”新政推出已有两个月,11月,调控步伐尚未停止,新的调控政策接踵而来:停止三套住房公积金贷款,央行先后两次上调存款准备金率,调控政策的叠加效应继续影响着洛阳楼市。

11月全市商品房(含住宅和非住宅)的交易均价为4289元/平方米,比上月上涨0.68%,比去年同期上涨31.77%;而住宅销售均价则比上月下降2.34%;新房销量同比下降,市场供应依然增长。

年同期上涨111.5%,比上月上涨1.87%;商业用房交易均价8095元/平方米,比上月上涨13.57%,比上年同期下降5.64%。

洛阳住宅价格在接近年底的11月放慢了上涨的步伐,进入盘整企稳阶段。业内人士指出,洛阳楼市供应量增加、销售量减少的较合理状态,促使一些开发商加大了促销优惠力度。另外,11月7个新投入市场销售的楼盘中,有2个属于经济适用房项目,销售均价在每平方米2000元以内,还有两个项目均价在每平方米3900元以下,这也整体拉低了住宅的销售均价。

面积2.48万平方米,销售额1.32亿元,分别比上年同期上涨22.25%、下降10.47%和18.01%。(以上数据为当月商品房合同备案数据)

但11月住宅销售环比增长较多,当月销售面积和金额较10月均有20%左右的涨幅,这也表明,10月以来的调控新政只持续了1个月,楼市在通胀的推动下需求逐步回暖。从目前市场表现来看,买家还在积极入市,开发商也在11月、12月加大推盘,预计12月的销售量会止跌回升,房价在短期回调后继续下跌的可能性不大。

面积1.44万平方米,比上年同期下降70.31%。

新批准的预售项目中,住宅投放增速明显,同比、环比均有较大幅度增长。业内专家分析,11月市场供应量的增加表现在开发商对洛阳楼市的前景十分看好,加大了投放量,因为在国家新政频出影响较大的11月,我市消费者购房的刚性需求还是比较大的。

纵观今年全年,我市商品房的供应比较充足。1~11月全市商品房批准预售项目102个,套数29386套,建筑面积296.71万平方米,比去年同期上涨153.82%。其中商品住宅批准预售套数22756套,建筑面积257.86万平方米,比上年同期上涨151.87%;非住宅批准预售套数6630套,建筑面积38.85万平方米,比上年同期上涨167.93%。

在“金九银十”的带动下,我市在售住宅项目的价格在10月达到了今年以来的最高位,政府的及时调控,使得楼市量价齐升的态势得到了有效控制,自11月起房价呈现回调之势。预计随着成交量的重新回暖,洛阳住宅均价会在每平方米4200元左右企稳,商品房整体均价仍将维持在高位,不会出现大幅下跌。

楼市观察

## 境外机构个人购房将受限

住建部与国家外汇局近日印发《关于进一步规范境外机构和个人购房的通知》,《通知》规定,境外个人只能在境内购买一套用于自住的住房,而境外机构只能在注册城市购买办公所需的非住宅房屋。

文件要求,各地房地产主管部门在办理境外个人的商品房预售合同备案和房屋产权登记时,除应当查验《城市商品房预售管理办法》、《房屋登记办法》规定的材料及验证购房人持有的房屋情况外,还增设了查验资质环节,其中包括:有关部门出具的境外个人(不含港澳台居民和华侨)在境内工作超过一年的证明;港澳台居民和华侨在境内工作、学习和居留的证明;境外个人名下在境内无其他住房的书面承诺。

而在境外机构方面也同时增设了查验资质环节,包括:有关部门出具的在境内设立分支、代表机构的批准文件和注册证明;境外机构所购房屋是实际办公所需的书面承诺。(证券时报)

楼市声音

“游戏规则改变了,应该做的是顺应规则,在变革中生存。”

万科总裁郁亮接受采访时指出,房地产行业过去的赢利模式,依靠高负债周转、依赖土地自然升值获利、寄望通货膨胀预期提升销售额等等的想法,已经迫切需要改变。房地产业将变成一个利润平均化的行业,就像制造业那样,赚钱不再那么容易。

“要大规模推进公租房等保障性安居工程建设。”

中共中央政治局常委、国务院副总理李克强近日在浙江省宁波市重点考察了保障性住房建设工作。他强调,要认真贯彻落实党中央、国务院决策部署,大力推进公共租赁住房等保障性住房建设,进一步完善住房体制机制和政策体系,努力使群众住有所居、安居乐业。

“85%城镇居民家庭无力买房。”

社科院近日发布2011年《经济蓝皮书》,对我国今明两年的整体经济形势作出分析预测。

据预测,我国房价涨幅可从去年的25%左右下降到今年的约15%,比上年下降10个百分点。但今年全国城镇居民的房价收入比是8.76,比去年上升了0.46。得出的结论是:我国85%的需购买新住宅的城镇居民家庭都无力买房。



### 住宅价格企稳——环比略降

10月洛阳商品房价格涨幅位居全国前十,新建住宅均价达每平方米4277元,在购房者中引起不小的波动。调控中的洛阳房价依然持续走高,11月还在继续攀升吗?

据市房地产市场管理处统计,11月我市住宅销售均价为4177元/平方米,比上月下降2.34%,比去年同期上涨37.72%;办公楼销售均价5021元/平方米,比上

### 购房观望者多——销售减少

“9·29”新政的调控效果已有所显现,市场观望气氛依然比较浓厚,这就导致了洛阳楼市的销售量同比继续下降。

11月我市新建商品房销售2472套,销售面积25.25万平方米,销售金额10.83亿元。同比分别下降21.27%、30.57%、8.53%。其中住宅1983套,销售面积22.77万平方米,销售额9.51亿元,分别比上年同期下降27.63%、32.23%、6.67%;非住宅销售489套,销售

### 市场房源充足——供应增加

房价能不能企稳在很大程度上取决于市场的供应量。11月我市商品房供应量比去年同期有所增加,房地产市场总体呈现平稳发展态势,11月我市商品房批准预售项目有7个,套数4287套,面积41.88万平方米,同比增长72.84%。其中商品住宅批准预售套数3876套,建筑面积40.44万平方米,比上年同期上涨108.67%;非住宅批准预售套数411套,建筑

## 专业操盘之独孤九剑(二)

### ——房地产代理公司九大专业操盘理念



#### 第三式:营销团队的稳定性

作为专业代理公司,团队建设愈加重要。一些小型的代理公司由于项目团队是其公司的股东或骨干人员,人员比较稳定。而大中型代理公司由于利益分配、个人成长规划、团队配合等因素,稳定性较差,一年内营销团队的变动是比较

正常的。代理公司的人员流动促进了代理公司的横向交流,适当的人员职位升迁也是必要的,开发商会感觉有一定的新鲜感,交流起来会有利。然而,频繁的人员调动,造成团队的不稳定,会让开发商觉得代理公司没有核心价值,留不住人,影响的也是整个项目的操盘思路,操盘也会不连贯,整个思路像拼凑的一样。

特别是大盘,团队的稳定性最重要,主创团队稳定保持了大盘的形象统一,能够塑造大盘的气势,因此,大盘开发商更注重团队的稳定。甚至出现开发商自己操作大盘的情况,这也是开发商规避风险的无奈之举。

#### 第四式:营销理念的超前性

营销理念最能体现代理公司的专业性,也是开发商引入代理公司的主要原因。试想,如果什么人都能做营销的话,开发商还请代理公司干吗?大多数开发商的理念是这样的。首先,在他们自己不懂营销,更谈不上理念的时候,会引入一家代理公司,跟着代理公司学习;其次,随着自己的壮大,有了一定的营销基础,也培养了一些小的营销团队,就出现了两种极端,要么项目自己销售,要么再引入营销理念更超前的代理公司。随着开发商实力的进一步增强,开发商引入

实力与其匹配的代理公司来操盘。

对代理公司来说,也出现两种情况,要么自己不断进步,适度领先开发商,要么被开发商超越,顺应自然规律,适者生存。因此,代理公司的营销理念始终要适度领先。领先半步是先驱,领先一步是先烈。营销理念的超前性,要适度把握,领先开发商半步就是胜利。

(张敬磊)

未完待续

