



地产观察

地产中介借一二手市场联动缓解困境

自限购令实施后,二手房销售情况一天不如一天,为了缓解压力,最近不少二手房中介公司跻身一手房市场争食一杯羹,想要借一二手市场联动缓解目前面临的困境。业内人士指出,一二手市场联动主要针对的销售人群是经济实力较强的投资者,投资领域也主要以相对偏远的本地住宅盘和处于尚未发展起来的三线城市的商铺,由于投资外地可能面临多重风险,业界建议投资者谨慎对待,切勿盲目跟风。

现象: 中介组团投资豪购商铺和海景房

最近,位于广州北京路附近的一商铺项目开售,吸引了过百位佛山投资者前往考察购铺。据记者了解,组织该项目考察的是佛山满堂红地产中介公司,而这次考察,仅是该公司采取一二手市场联动后所组织的近8场组团考察中的一场。

据满堂红地产中介市场部陈经理透露,从7月初开始,满堂红采取一二手市场联动策略,每个周末都会组织投资者去广州、清远等地考察一手住宅和商铺项目,近2个月已组织了8批考察团。“这种组团考察给我们带来了较好的经济效益,目前我们已经促成了3单广州商铺的交易,而在上周末,我们又为佛山里水的一个住宅房地产项目促成了13单交易。”

除了瞄准商业项目出手,风景优美的旅游地产和海景房等,也是佛山投资客关注的热点。据业内人士周先生透露,位于海陵

岛十里银滩的保利银滩从6月份开售至今,总共销售了3.5亿,其中有1.5亿是被佛山人购买,而组织这些投资者前往看房投资的,就有不少是二手地产中介公司。

探因: 一二手市场联动成中介救命法宝

“如果现在不采取一二手市场联动,二手中介公司根本没法维持。”据和记地产、合富置业等多家地产中介公司透露,一二手市场联动几乎已成为目前整个地产中介行业的生存法宝。不仅大型地产中介公司在做,连一些小中介公司,最近也终于按捺不住加入了一二手市场联动销售大军。

一二手市场联动到底能为二手中介公司带来哪些效益呢?据业内人士揭秘,帮助一手开发商销售一手住宅和商铺,至少可以获得2个点的佣金,个别大方的开发商甚至给出2.5~3个点的佣金。“现在很多一手地产开发商由于扛不住资金压力,除了开始小幅降价,也在大力拓展销售渠道,其中与二手地产中介联手,吸纳二手房地产市场的客户资源已成为一手房地产开发商既节省成本又收效显著的方法”。

目前,一二手市场联动的销售项目除了本地一些相对偏远的楼盘,周边的三线城市,如肇庆、清远等地的旅游地产、专业市场商铺和商业中心商铺等项目,都是一二手市场联动销售的重点区域。



建议: 事先详细了解项目背景不熟不投

不过由于一二手联动促销项目多以投资者并不熟悉的周边城市房地产项目为主,因此业内人士提醒投资者,切勿盲目跟风,在考察投资项目时要对风险有清醒认识。

由于一二手联动主要以外地商铺项目居多,因此业内人士周家均提醒投资者,在选择外地商铺投资时,有可能面临回报周期长、回报率和升值空间不确定等诸多风险。“现在很多外地商铺都是炒概念居多,而这种炒概念的东西本身就就跟炒股票一样虚多实少,如果投资失利,不仅赚不了钱,很有可能被套牢”。其次有些开发商为了吸引投资者,暗中开出了10年返租

等种种诱惑条件,其实返租本身隐含的风险就相当大,不确定性非常多,属国家政策不允许的范畴;另外商业项目和城市发展本身都存在较大的不确定性,再加上商业项目的投资回报周期较长,对开发商和运营商的要求更高,因此需要对开发商和运营商的能力有个全面了解。

为尽量避免投资风险,满堂红市场部陈经理建议投资者秉承“不熟不投”的宗旨,即在对一个项目进行投资之前,一定要详细了解该项目的背景、周边配套、周边市场的租金、楼价、租金回报率、出租率等重要数据;其次,如果是投资专业市场或商业地段的商铺,还要了解清楚开发商和运营商的综合实力、商业运营经验等,且对该区域未来的发展趋势等也要有一定了解。

(据新华网)

纷纷撤离一线城市

中国标杆房企布局二三线城市

在限购政策的重压下,中国楼市持续萧条,土地成交陷入低迷。今年前7个月,中国标杆房企在一线城市拿地仅占25%,许多开发商开始将目光转移到二三线城市。

据北京中原地产最新统计数据,今年1至7月,京沪广深四大一线城市,标杆房企合计拿地仅为16块,总金额为246亿元人民币,只占九大标杆房企前7个月拿地金额的25.9%,远远低于往年,标杆房企在一

线城市拿地占比在50%左右。

自今年2月17日,北京开始执行最严厉的限购政策,北京楼市陷入了明显的调整,成交量极度萎缩,开发商在经历了上半年的调控后,资金链逐步收紧,拿地节奏明显放缓。

今年前7个月,万科、恒大、中海、富力等中国房地产界标杆性企业的销售业绩主要来源于二三线城市,恒大更是在全中国的布局达到了60多个城市,而一线城市的销售业绩仅占今年业绩的5.9%。在最严格的限购政策下,北京土地市场甚至没有出现标

杆企业的身影。

受调控政策影响,拥有雄厚资金的品牌房企拿地热情骤减,纷纷撤离一线城市,集中在二三线城市买地。据北京中原最新统计数据显示,今年前7个月,中国标杆房企在二三线城市拿地的数量明显上涨,达到了94块,总金额达到了70.2亿元。

至于品牌房企逐渐将战线拓展到二三线城市的主要原因,北京中原地产市场总监张大伟认为,一线城市受限购、限贷等政策影响比较大,销售业绩急剧萎缩,资金链正在加紧收缩。

而一线城市经过多年的发展,市场已经由城市转入郊区。

张大伟表示,一线城市房企竞争日益白热化,而二三线城市已经成为房企重要的利润增长点。事实上,已经有越来越多的品牌房企布局三线城市,三线城市也已成为品牌房企们纷纷布局的新战场。

(据新华网)



楼市资讯

北京 上周商品房市场零供应

上周楼市一二手市场成交小幅上扬,但依旧低迷。新增商品住宅为零,环比前一周1516套的供应量,开发商推盘意愿已降至冰点。

北京房地产交易管理网数据显示:上周北京二手房住宅签约套数为1628套,商品房住宅签约套数为1187套,环比上周分别上涨了8.8%及16.4%。成交量有轻微反弹,但是绝对值依然低迷。

协成机构房地产经纪公司副总裁王裕仁分析表示,后市看,由于房地产市场背景依然以调控为主,并没有放松的迹象,且虽然降价潮已经在蔓延,但是购房者对房价下降的预期也在逐步增加,所以未来一段时间,房地产市场主要还是以供需双方的博弈为主,供应和成交都将保持在低位盘整,价格下行压力不断加大。(据新华网)

厦门 保障房开工建设 4.1万套

记者15日从厦门市政府获悉,截至今年7月底,厦门市已开工建设保障房4.1万套,完成上级下达全年任务的102%。

目前,厦门市保障房开工率居福建省第一。厦门市已将全年保障性安居工程建设任务调升至4.3万套。

据统计,1至7月厦门市共完成保障房投资8.71亿元,占年计划的61.9%。根据进度安排,至年底可竣工1.66万套、处于主体施工1.32万套、处于基础施工1.32万套。

截至6月底,厦门市共受理保障房申请3.17万户,其中低收入家庭2.68万户,已选房入住1.1万多户。

(据新华网)

上海 上周商品住宅成交量大幅萎缩

“沪四条”政策影响的持续深化大大阻碍了楼市成交,尤其是外地人购房补缴税款这一政策漏洞被堵上后,至少有3~4成的购房需求被限制。相关机构的数据显示,上周(8月8日~8月14日)上海商品住宅成交面积为9.75万平方米,周成交面积自3月中旬以来首次跌破10万平方米大关。

上周整个上海市商品房成交面积为26.02万平方米,环比前周下跌0.3%。其中商品住宅成交面积为9.75万平方米,环比前周下跌19.4%;商品住宅成交均价为2.18万元/平方米,环比前周下跌2.4%。

(据新华网)

