

如果用一首歌曲来形容2011年的洛阳房地产市场的发展,最佳选择就是《忐忑》了。2011年初的洛阳楼市,就像是和民众开了个玩笑,越调越涨,真正成了市场的“免疫区”。在这种情况下,2012年洛阳楼市又会走向何方?

洛阳楼市2011年盘点及2012年发展思考

1 洛阳楼市供应量增幅明显

2011年,洛阳的房地产市场来了个“开门红”,1月~3月的交易量大于供应量,使得业内人士纷纷咂舌。在不断调控的市场氛围下,洛阳楼市却像是一只杀出重围的黑马,一度把房价拉升到每平方米5100元的全年价格高点。然而,这一局面在5月就得到了明显的逆转。随着洛阳或将限购的传闻,各开发商纷纷集中报批预售,谋划开盘。5月后,开发商的报批热情就一直没降下来,就连供应量最少的8月也达到了37.7万平方米。合计5月~8月这3个月的市场供应量,竟然有247万平方米之多,不禁让人感慨:这么多房子,啥时候能卖完啊……

果不其然,2011年的洛阳楼市在传统的销售旺季“金九银十”期间,市场销量出现了“刹车”。高额的市场供应量必然需要一个长期的时间来消化,从9月开始,洛阳的房地产销量出现明显下滑,最终维持在20万平方米左右。而这一时期,购房者也变得谨慎,持币观望,他们都盼望着楼市价格“跳水”,像世纪华阳8月2日开盘,近1500套高价房源被购房者抢购几近一空的场面,在2011年的年末,是彻底看不到了。

根据同致行调研所得数据显示,2011年洛阳楼市供应总量为487.24万平方米,是2010年的1.42倍,是2009年的2.46倍;2011年销售总量为296.49万平方米,是2010年的65%,是2009年的78%;2011年的供销比是1.64:1,而2010年的供销比则是1.2:1。据估计,2011年洛阳商品房市场库存量有近200万平方米。市场的巨大供应量在提醒开发商,未来的市场必将面临巨大的压力,那种让购房者疯狂抢房的时代怕是要过去了。

2 洛阳楼市运营属合理范畴

不得不说一句,虽然目前来看,洛阳楼市似乎处于全面促销和部分降价的状态,市场萎缩严重,但政策调控对洛阳楼市的长期发展还是利大于弊的,因为一个市场如果一直呈现出供不应求的态势,怕是早晚要憋出问题来。而政府对楼市的不懈调控,恰似壮士断腕,最终也有效遏制了洛阳房地产泡沫的加剧。

其实,从洛阳经济发展来看,作为中原城市群的副中心,洛阳的经济水平一直处于省内前列,整体经济水平仅次于郑州。而洛阳房地产投资在整体投资中占比仅为10%,低于大部分省内其他城市。良好的经济发展态势和较低的房地产投资占比,使得洛阳成为房地产发展的价值洼地,而随着这一洼地被大型房企看中,建业、恒大、住总、正大、万达、升龙等一批房产名企的集中进驻,使得洛阳房地产市场在短期内发展迅速,一度被列为住建部重点关注对象,这种关注直接促成了“洛阳被限购”的消息传出。

分析洛阳限购,其实是存在一定抗性因素的。首先,受城区扩容、经济发展的影响,洛阳购房者主要为刚需型客户,该部分客户即使在限购范围内,也不会因限购而彻底拒绝购房;其次,作为豫西中心城市的洛阳,房价和动辄每平方米10000元的省会城市郑州相比,还存在一定差距。从9月后的洛阳楼市月度成交量来看,其销量维持在22万平方米左右,房价显示为每平方米4100元左右,而这部分销量所代表的恰恰是以首次置业为主的刚需型客户。

3 未来将加大对保障房的建设力度

2011年12月12日至14日,在北京召开的中央经济工作会议中明确指出继续加大对“三农”、保障性住房、社会事业等领域的投入,要坚持房地产调控政策不动摇,促进房价合理回归,加快普通商品住房建设,扩大有效供给,促进房地产市场健康发展。

保障房投资建设是稳定经济增长的重要力量,明年保障房建设将获得更多的财政政策和信贷政策支持。而房产税扩容势在必行,并且实行房产税的另一个好处是可以房产税顶替限购令。因为房价尚未调整到位,2012年的调控政策不会放松,另外,加快普通商品住房建设,有利于普通商品住宅价格的稳定和合理回落。

2012年政府会加大力度来进行保障房和经济适用房的建设,而这两种房源势必会对原有的商品房市场形成剧烈的冲击。未来的房地产市场将形成“保障房——经适房——二手房——商品房”的四级梯度市场,来满足社会各阶层的居住需要,从而真正实现“居者有其屋”的公共住房政策。这就要求未来的商品房开发企业必须着眼于商品房的高品质化,通过提升产品价值来引导客户实现更为高端的居住体验。

4 对洛阳开发商的市场应对建议

在洛阳,随着开发商对新区的青睐有加,新区核心区已然是一地难求。2011年洛阳的新地王——大盟国际即为一例,按照成交信息中容积率最高4.5的限制条件,每亩810万元的土地单价折合的楼面地价为每平方米2700多元,该价格一方面昭示出开发商对洛阳新区核心区土地的势在必得,另一方面说明了开发商对未来洛阳房地产的信心。而这种信心不仅表现为开发商拿地举措,更多的是开发商对自身产品品质的不断提升与创新。其实,现阶段洛阳房地产市场已然有部分大盘在着力提升自身产品品质。据悉,洛阳楼市的标杆——建业·世纪华阳会在六期产品中有更品质的大平层住宅亮相,而新区开元湖畔的正大城市广场,180米的超高写字楼和超高层住宅,将真正把新区置业带入国际视角。

随着洛阳新区的发展日益加快,其区域内的购房群体将更多地表现为投资性需求和改善性需求,前者看重物业投资回报率,后者则更注重产品品质、户型结构、社区环境等。这就要求未来对房地产产品的设计在战略上必须以“质”取胜,尽可能增加公共空间的舒适度,通过公共空间实现产品创新;同时强调功能性与舒适度的组合和“住区文化辅助功能”,采取非常规的开发战略和营销策略来缩短项目销售周期,降低项目开发风险。

路漫漫其修远兮,一个城市的发展离不开房地产,而作为城市发展的见证,房地产也不会因为短期的政策导向就停滞不前。社会在发展,人居也在改善,洛阳房地产行业的创新之路,也必然不会停止。

(同致行地产顾问有限公司洛阳事业部 市场研究中心)

