

## 楼·关注

# 洛阳楼市去库存： 是歼灭战 更是持久战

## 新增库存量不大 不代表楼市“余粮”少

洛阳和利时地产机构(以下简称和利时)根据相关部门公布的房地产供销数据统计得出,今年前11个月,洛阳楼市新增库存量为82.47万平方米(指商品房库存量,包括商品住宅和非住宅产品,为显性库存,即获批准预售的供应面积503.3万平方米减去销售面积420.83万平方米)。

其中,前11个月商品住宅的新增库存量是个负数:-43.64万平方米(今年前11个月,商品住宅供应面积为337.61万平方米,销售面积为381.25万平方米)。

这么看来,洛阳楼市“余粮”不算太多,住宅市场更是“供不应求”,“余粮”不够“吃”?

答案自然是否定的。对于上述数

据,和利时相关报告中提到,针对去库存,今年洛阳楼市尤其是住宅市场还是收到了一定效果。不过,为了收到这样的效果,不少房企都付出了不小的“代价”。

一是放缓入市步伐,减小供应量。二是以价格换销量,不停搞促销。和利时相关报告中提到,今年,尤其是上半年,我市各大房企几乎都放缓了入市步伐、推盘节奏,下半年,不少房企也是不得不选择入市推盘,综合来看,今年整体供应量不算大;与此同时,各大楼盘通过团购、特价房等优惠措施,大打‘以价换量’的促销战,而且优惠力度只增不减,确实打动了一些购房者出手。

今年前11个月,商品住宅的销售面积虽比去年同期增长两成以上,但销售

额同比只增长了9.89%——这些数据充分说明了价格的下滑趋势。“从全年的数据来看,11月的价格(商品房均价每平方米4300元,商品住宅均价每平方米4175元)处于全年‘冰点’。主要原因就是各大楼盘为了年末回笼资金,都在‘以价换量’。”和利时相关报告称。

之所以愿意付出这样的“代价”也要去库存,原因很简单:往年楼市的“余粮”,远没有“消化”完。

(下转D03版)

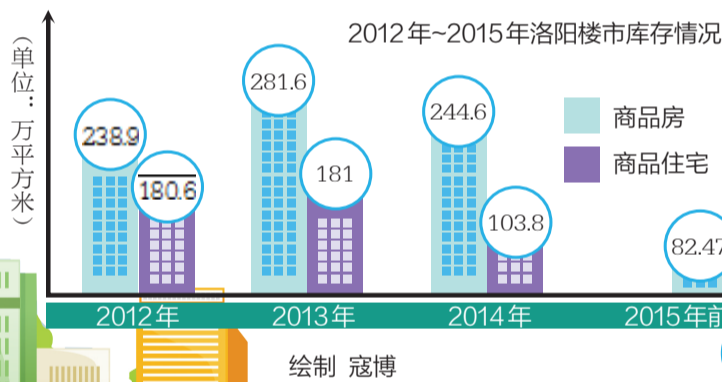
□记者 霍媛媛

对于房地产市场来说,目前最火的话题,无疑是“去库存”。伴随着一年一度中央经济工作会议的召开,房地产去库存,被上升为“国家任务”:2016年经济工作“五大任务”之一,“四大歼灭战”之一……

在洛阳楼市,去库存也是绕不开的话题。

洛阳楼市库存量有多大,跟老百姓息息相关的住宅库存量又有多大?

今年去库存效果怎么样,岁末年初,洛阳楼市将呈现出怎样的态势,明年呢?



## 业内人士观察

### 明年,楼市能保持今年的销量就不错了

洛阳某网站知名地产版主“清雅小居” 严拥军

今年洛阳楼市的新增库存量不大,主要原因应该是去年以来市场形势一直不好,不少楼盘今年不敢贸然开新项目,纷纷放缓开发节奏。在高新板块、道北板块和经开区、伊滨板块等,这种现象非常普遍,可也正是这些板块,楼盘较多,积压的房子也较多。

作为三线城市代表的洛阳,其楼市面对经济形势“滑坡”、人口净流出等不利因素,近几年都找不到发展动力。虽然有一系列针对房地产的利好政策,但是今年洛阳楼市的反应都十分平淡,比如5次降息……放在以往,有这样的政策,楼市早回暖了,可是今年,购房者依旧不买账。

相比去年,今年洛阳楼市整体的销售量增长了20%左右,一些有规

模、有品质的楼盘,卖得比去年要好不少,一些楼盘月销量可达60套,个别楼盘可超过百套。但楼盘两极分化越来越明显,各个区域的明星楼盘不仅销量大,而且价格相对坚挺,比如瀍河回族区的洛阳·恒大绿洲、君河湾,西工区的汉德·九洲城,涧西区的中弘·中央广场,新区的新盘保利建业·香槟国际及新区高铁板块的建业龙城等。

明年,上述不利因素依旧存在,房产实名登记也将全面展开,不少有消费能力的人更不敢投资房产了。总之,洛阳楼市明年依然不大可能回暖,能保持今年的销量就不错了。高库存区域的销售形势也不会好。

当然,能够做好产品品质,提供优质服务的房地产企业,还是能在市场上屹立不倒!

### 明年楼市的部分购房需求,已经在今年透支

厦门点石智业行销策划有限公司洛阳分公司总经理 林细辉

今年,洛阳楼市新增库存量明显减小,原因有以下几点:1.房企谨慎拿地,一些项目入市时间推迟,还有一部分小型房企资金链断裂,导致项目工程停滞。2.各大楼盘以价换量,使得楼市整体销量大过往年。3.预售证的办理速度有所放缓。

具体来说,围绕去库存的目标,各大楼盘做了许多努力,比如,不少楼盘通过首付分期的方式,降低购房者的置业门槛,比如,一些新盘(其中不乏大盘、名盘)以低于市场预期的低价入市,撬动需求,再比如,一些老盘推出团购、特价房等优惠措施,变相降价,促进销售。

通过这些行之有效的促销,往年市场积累的购房需求,有不少在今年得到释放,洛阳楼市的整体销售量也

因此得到提升,但应当看到,这些促销方式,比如首付分期,透支了不少未来的购房需求。

这些促销措施目前仍在进行,预计岁末年初,将迎来销售高峰期。

明年,洛阳楼市不容乐观——一是楼市库存量巨大,竞争依然很激烈,二是明年的经济形势可能更不景气,三是明年楼市的部分购房需求已经在今年透支。

在这种情况下,建议有项目即将入市的房企认清市场形势,降低价格预期,同时,做好产品定位,提升产品品质和市场竞争力,提升开发及营销水平,寻找专业的销售公司及推广机构整合资源,快速销售、快速回款;建议有在售项目的房企,合理调整价格、精准定位客户群体,整合资源去库存。