

大事记·土地

“面粉”量缩价落

据南京市国土局的数据,2007年南京土地计划供应量为678万平方米,2008年计划供应700万平方米。但实际上,2007年土地出让了966.43万平方米,超出计划近300万平方米,而2008年则严重不足。过去的11个月内,全市仅成交土地47幅,成交352.68万平方米。土地实际出让量比计划少了约一半左右。

量跌,单价也回落,1-11月平均每亩单价245.8万元,较去年下降6.7%。底价成交、流标成为南京土地市场常态。

在别人恐惧时贪婪,在别人贪婪时恐惧

2008“面粉”恐惧症

还记得2007疯狂的排队购房人群,疯狂的“地王”举牌者吗?可能给人印象更深的是,2008房产冷清,优质地块流拍。近日,路劲基建的主席单伟豹在某论坛上说:“我现在最高兴的一件事是2007年没有拿到一块地。”

表象——交易平淡,上市规模萎缩

2008年1-11月土地成交352.68万平方米,同比下降63.5%;市场竞争程度明显下降,成交47幅,仅5幅溢价成交,而去年同期溢价成交幅数占比接近50%。同期土地单价小幅回落,1-11月平均每亩单价245.8万,较2007年下降6.7%。

易居分析城北类似地段的典型地块发现,从溢价率及成交情况看,市场交易都逐步走向冷清:2007年NO.2007G31、NO.2007G47、

NO.2007G50 溢价率均超过70%,其中NO.2007G50的楼面价高达6804元/平方米;而2008年同区位的土地,楼板价2000-3000元/平方米,12月拍卖NO.2008G39地块甚至流标,其楼板价仅2303元/平方米。城北土地市场所呈现的这种景象并不是特例,一级土地市场的投资者从奋力推动投资“泡沫”的膨胀到“泡沫”破裂后的迅速撤离,充分表明了资本从“贪婪”到“畏惧”的心理历程,这也是2008年全市土地市场的缩影。

内因——需求弱化,供求机制发威

就2008年土地市场、房地产市场来看,明显接近于自由市场经济常态——供求决定价格。

从土地供应方看,一般

情况下,政府会根据市场需求、城市化水平等因素,调整土地供应规模,当然也可以通过规划调整容积率等指标以增加未来房屋的供应量,一般情况下土地的供应相对充足,2008年亦是。土地市场的变化更多源自需求的变动,而作为土地需求方的开发商,2008年的资金来源面临三大困境:一是股市低迷带来的各种融资渠道不畅;二是房地产市场低迷导致回款缓慢;三是银行贷款难度增加。与此同时,开发商、投资者短期预期的看淡,加上上述三个因素的累积,直接导致土地需求的疲软。通过分析可以看到土地市场需求的弱化,供求机制发威,导致2008年交易惨淡。

未来——调整时期,贪婪还是恐惧

2009年房产、土地市场

的走势更多取决于宏观经济的走势,而经济发展所依赖的重要支撑点之一就是各种政策的进一步放宽。中国房产、土地市场究竟是“政策市”还是“供求主导”?由于政策滞后性,2009年下半年才能初见端倪。

目前房产、土地市场依然处于调整期,各项刺激政策效应显现依然需要时间,开发商以及购房者该如何选择?华人首富李嘉诚,在香港地产五次调整期间都是大量买入土地,巴菲特也说过“在别人恐惧时贪婪,在别人贪婪时恐惧”,那么,2009年,该恐惧还是贪婪?

易居中国南京研究中心 王鹏 申小峰

(本栏目为易居中国南京研究中心供《金楼市》专稿)

■关键问题

2005年以来房产、土地、经济、政策的脉络梳理

住宅会否供不应求?

多数分析人士认为,土地供应量的缩减短期内不会对住宅市场的供应量产生影响。按照南京工业大学房地产管理系博士吴翔华的理论,土地对房地产住宅的影响一般有一到两年左右滞后期。而现有土地存量和住宅存量都有过剩之嫌。

据南京网上房地产的统计,截止到12月22日,全市还有52349套住宅待售,而今年1-11月全市商品住房仅成交36232套,按照这样的速度,现有存量足够再消化15个月。而据预测,2009年还将有800万平方米、至少80000套住宅上市。

易居中国信息部经理周颖由此判断,存量巨大,销售速度慢,有条件的开发商会选择减缓开工速度,延迟上市时间。由此虽然今年土地出让量有限,但至少未来两年内的住宅待售量不必担心。

土地价格见底了没?

房价一路回调,与房价唇齿相依的地价,无形中也受到拷问:房价下跌,“地王”求退,房企止步,地价能否坚挺?

数据显示,今年前11月平均出让地价245.8万元/亩,较2007年下降6.7%。而在2004-2006年,平均出让地价约150万元/亩,地价在2007年一年内飞速上涨了60%以上。

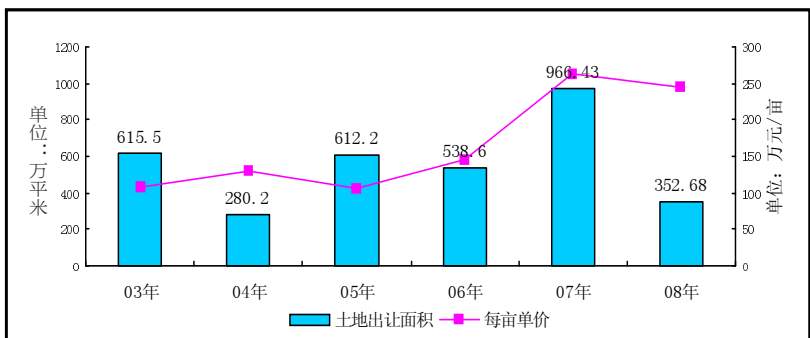
一位不愿意透露姓名的房产商亦直言,去年拍得地块的楼盘价,仅比目前周边住宅的最低售价低几百元/平方米,“近两年内不敢再拿地或砸住宅市场,除非地价回到合理区间”。

快报记者 杨连双

时间	2005年	2006年	2007年	2008年上半年	2008年下半年
主要政策	国八条	国六条	“二套新政” 紧缩性货币政策	无重大政策出台	各种“救市”政策, 扩张性财政及宽松 货币政策
房地产市场	以国八条分割成 上下半年:上半年 交易活跃,房价飞 涨;下半年观望严 重,房价滞涨,并 局部调整。这次调 整仅仅持续半年。	上半年逐步回 暖,下半年进 入快速增长阶 段。一度出现 “越调控房价 越涨”的论调。	上半年是疯狂的,一直 延续到三季度。到“二 套新政”出台,市场观 望迹象初现,“拐点” 争论不休。	低迷的上半 年,但房价调 整力度不大, 仅为局部区 域的调整。大 部分开发商 依然存在侥 幸心理。	10月以前是最糟糕 的四个月,成 交量创下近 年最低,大 部分开发商 采用小幅 优惠政策;11 月后,房价 进入全面 调整,交易 量有所回 升。
土地市场	类似房地产市场, 上半年活跃,下 半年冷清,并 出现流标现 象。	土地市场交易 活跃,无流标 现象。年末仁 恒江湾城地 块出让标志 着进入“地 王”时代。	贪婪的“地 王”时代, 即使在“二 套新政”出 台后,江宁 、河西、仙 林、城北依 然出现天价 地。国家年 度经济会议 紧缩政策出 台后,土地 市场热度降 低。	土地市场较 为谨慎,但 外资拿地 明显增多。 部分地块 流标,这些 地块均有一 定程度的 缺陷。	开发商糟糕 的资金链, 市场交易 更加冷淡, 优质地块 开始流标。
经济基本面	经济持续向好	宏观经济高 速发展	虽美国“次 级债危机爆 发”,但我 国经济基 本面依然 较好。	物价高涨, 国际环境 逐步恶 化,我国 经济增速 放缓。	雷曼兄弟破 产,全球 经济进入 衰退期。

政策让人眼花缭乱,但分析其脉络,宏观经济的基本面是房产、土地市场的基石,是各方购买力、市场预期的最基本向导,宏观经济走势最终决定了房产、土地市场的走势;而政策的作用仅仅是放大或弱化各种作用,政策的本意也是市场平稳、持续的发展。

2003-2008年南京住宅土地成交情况



数据统计由易居中国南京研究中心提供

小事记

一沙一世界。透过一粒沙,我们可以看到一个宏观的世界。这也是小事记的意义所在。购房者、开发商、房贷经理是2008楼市中不可忽视的最直接的当事人。通过他们叙述,我们可以构筑一个三维空间,从中获得启发。

2008,我的楼市记忆



漫画 俞晓翔

一个购房者的2008 “80后”的迷惘与智慧

“最年长的一代‘80后’也已28岁,不再年轻了。没赶上福利分房;毕业没两年房价就翻倍上涨,也错过了低房价的时代。”说起买房的事儿,“80后”杨先生多少有点不平,他的观点甚至是,买房是这一代人的迷惘。

实际上,杨先生的条件不算差,南京人,毕业后在事业单位工作,夫妻俩的年收入在15万元左右。结婚后一直跟父母住,平时花销不大,银行账户上有20多万元的存款,股票价值也有几万元。

“但总是要生小孩,要独立生活的,如果不要父母帮助,自己的存款只够买一个卧室的。”2008年初,杨先生和妻子开始关注楼市,并多处看房,记者就是在快报的置业俱乐部看房车上认识他们的。“我们不想住到郊区去,主要考虑城中、河西几个区域,但上半年房价很高,河西房价也要九千多,而我们的心理价位在七千上下。”

买房人几乎成了半个楼市研究专家,用此形容这位“80后”杨先生不为过。一年来,杨先生夫妻看了30多家楼盘,河西的金域缙香看了4次,城中的雅居乐花园去了3次。实地看房后杨先生笃信买真正品牌开发商的房子,可以少一些后顾之忧;但如果是投资,价低者更值得购入。而之所以一直没有出手,他觉得政府还会有政策出台。“9月底有了首套房的减免契税、降低首付等,后来又有了取消二套房限制,营业税年限的更改。明年上半年,还会有政策出台。”

杨先生对房价的感觉是“不会再降多少”。他的逻辑是,政府造地铁、修路、建设新城区都需要钱,而土地出让、房地产相关税收是财政收入的大头。基于以上种种,杨先生准备领了今年的年终奖后,在春节前后真正出手。

快报记者 杨连双

一位开发商的2008 转向商业地产是新突破

“可怕的不是交易量下跌,也不是房价下降,而是人的信心没有了。”东方鼎盛置业公司副总经理李威还是第一次看到购房者买房的心理:第一次发现房子也不是保值品,而且流动性差,一旦被套住,几年的存款一夕就不见了,所以更加买涨不买跌。而购房者的悲观情绪会直接影响开发商对市场形势的判断。目前大多数开发商比较悲观,如果观望情绪仍持续浓厚,前景的确有点迷茫。

来自股市的消息也是对楼市的利空。日前有机统计,2008年国内A股市场的股民约为5750万户,一年来从6124的最高点跌到最低的1664点,跌幅70%以上,平均每个账户损失38万元的市值。一直笃信股市资金是楼市购买力重要组成部分的李威觉得,如

果股市不见好转,楼市复苏的希望也不大。他预计,到明年中期,南京市场都将持续目前的状态。

“多数开发商有计划地放缓了开工进度,降低明年供应量;同时减薪甚至裁员以降低管理成本,或者寻找其他可盈利项目进行操作。”李威透露,有不少开发公司员工的薪水在明年可能打7-8折。市场好时管理成本在利润中所占的比重并不大,但如果市场低迷,管理成本也是一笔不小的开销。

“除了在住宅市场耕耘,也有一部分开发商会转向商业地产。东方鼎盛正是如此。在结束了文化名园四期的开发销售后,2009年的主题将是重新包装打磨1912,以此寻求突破点。”李威认为,在现阶段,不涉及销售的项目,困难都不大。

快报记者 杨连双

一位房贷经理的2008 得主动出击才能有业务

“外界纷纷说这场金融危机对中资银行没有影响,请问你会相信吗?业务减少,荷包瘪了,还要担心可能的裁员,今年的日子是真不好过了。”作为一家股份制银行的房贷部客户经理,赵先生说,他今年遭遇的最大的变化就是工作量虽然减少了,压力却增加了。他开始利用业余时间学习充电,以备不时之需。

在别人的眼中,作为一名银行客户经理,收入稳定,奖金丰厚,应该是风光无限。赵先生说,实际上却远没有人们想的那么简单,不同阶段要承担不同的压力。去年的时候,楼市火爆,房贷业务也不错。但是他们却要应对海量的工作,整个人处于满负荷运转状态。“忙起来的时候,我连自己股票涨跌都没时间看,

可以说心力完全被工作占据了。”

今年以来,房地产成交低迷,房贷业务也受到明显影响。“以前贷款都是客户来找我们,现在我们只能主动出击才能赢得客户。”赵先生说,通常在一些大楼盘的现场,都有多家银行提供房贷服务。以前,各家银行之间基本相安无事。但是今年明显改变了,客户来了都是主动上前打招呼,以争取客户的好印象。虽然投入了不少精力,但是他所在的银行里,今年的个人房贷比去年足足少了三成。另一方面,业务少了,咨询却多了起来。央行今年降了五次息,每次降息后,总能接到很多电话询问,自己能省多少钱,什么时候能够少还,也有不少客户开始了解按揭等情况。

快报记者 文涛