

降价空间打开 观望情绪愈浓

——楼市调控政策“加码”下的新房市场

楼·观察

3月以来,全国楼市再出新一轮调控措施,据不完全统计,目前已有60多地加码楼市调控。近日,记者走访京津冀、长三角、珠三角以及中部多地楼市发现,各地政府正切实履行楼市调控主体责任,千方百计实现“房价环比不增长”,开发商也开始“割肉让利”,在新房降价空间打开的同时,购房者的观望情绪日益浓厚。

地方政府

限高价、控预售证 保证价格“环比不增长”

记者采访发现,目前地方住建部门普遍采用限制高价楼盘入市、控制预售证发放节奏等“限价”手段以缩减成交量,保证新房价格“环比不增长”。以深圳为例,该市新盘平均去化率为45%,效果明显较差。房价方面,在地方政府的严格调控下,2017年一季度住宅价格趋稳。从中国指数研究院监测的上海、广州、深圳、南京、苏州、厦门、武汉、成都、南昌等13个重点城市新开盘定价来看,2017年开年后,29.5%的项目价格与上次开盘持平,18.8%的项目较上次开盘下跌。而在涨价盘中,新房

价格仅平均上涨0.6%。

记者还发现,多个城市新房价格结构性分化明显。高价项目较周边同类楼盘的价格平均涨幅约为8%,而低价项目价格较周边同类楼盘价格跌幅普遍在7%左右。例如,杭州刚需项目“余之城”在3月14日加推,价格较上次开盘均价下跌超过一成。

在上海,自去年10月8日起,新建商品住房销售方案备案实行市、区两级审核,对上市房源定价不合理的,坚决予以调整。高端住宅项目泰禾上海院子、龙湖天璞等拟售均价超过8万元/平方米的楼盘均因报价过高拿不到预售证。“为了拿到预售证,不少改善型住宅项目的审批价格相较预期的报价打了8折。”一位开发商告诉记者。

在广州,“天河星作”楼盘销售员告诉记者,目前项目二期400套正向政府申报预售证,均价在3.9万元/平

方米左右。“政府对价格控制得比较严,申请预售证要排队。”

开发商

缓推盘

适当“割肉”跑量

记者调查发现,因预售证审批不下来而延期推盘的项目不在少数。“原打算去年底开盘的项目,但审批的销售价格跟我们的预期差距较大,所以到现在还没推。”一位开发商表示。

例如,自去年底以来,北京房地产市场鲜见新住宅项目推盘,足见开发商的保守态度。

目前已取得预售证且顺利开盘的项目基本都是在售价上有所“退让”的。上海万科“天空之城”项目负责人称:“这个项目本来销售单价准备定在每平方米8万元左右,现在批下来的价格是6万元。政府调控从紧,开发商也要适当‘割肉’啊。”

此外,开发商还采取先推低价刚需盘“走量”的策略,以快速回笼资金。中国指数研究院调查显示,从重点城市推盘项目的产品定位情况来看,2017年第一季度开盘项目

以刚需产品为主。

62.6%的楼盘主推

针对首次置业

或首次改善

的刚需

需类产品户型,29.2%的项目主要面向中高端改善型需求。

据房王数据中心统计,3月广州热销楼盘榜单上,来自黄埔的刚需楼盘“实地常春藤”“豪进左岸”分列一、二位。前者销售超过800套,后者开盘当天即宣告售罄。

购房者

观望情绪愈加浓厚

成交大幅下滑

迹象显示,多地新楼盘的价格开始松动,但同时,购房者的观望情绪也日趋浓厚,出手更为谨慎。

据上海中原地产数据显示,3月份上海新建商品住宅成交面积同比下滑66.5%,为5年来同期最低。

在上海,刚需购房者李宁杨表示,由于支付能力受限,价格是买房时首要考虑的因素。“目前感觉楼市不太稳定,我想观望一段时间再说。”

上海中原地产市场分析师卢文曦认为,市场预期调控仍将继续从紧,再加上购房者原本就已非常浓厚的观望情绪,后续新房和二手房市场的量价走势将更加承压。

受访开发商对今年楼市的预判有较高一致性:谨慎乐观,在调控的大背景下,市场成交缩量是大概率事件。不过,记者也注意到,近期多家标杆房企提高了业绩目标:恒大、万科和碧桂园均提出未来3年内实现1万亿元销售目标,融创中国亦将2017年的销售目标确定为2100亿元,较2016年增长35.21%,去年销售650亿元的新城控股也表示将冲击千亿大关。

“现在市场进入了博弈期。房企推盘上仍偏保守。未来是否会出于业绩和资金压力,降价跑量,还有待进一步观察。”易居智库研究总监严跃进说。

(据新华社)

楼·盘点

到国外的特色小镇走一回

马耳他“大力水手村” 寻觅“童话世界”



马耳他是欧洲的一个袖珍岛国,位于地中海的中央,国土总面积仅316平方公里。在这里,一座因漫画人物而诞生的“大力水手村”,已成为马耳他最著名的人文景观之一,并帮助马耳他每年吸引上百万名热情的外来旅游者,其中大部分是未成年孩子和他们的家长。两代人不约而同都是到这里寻觅“童话世界”的!

突尼斯“蓝白小镇” 带诗意的迷宮



突尼斯的“蓝白小镇”,位于它的首都突尼斯城的东北部,坐落在地中海边高高的峭壁之上。“蓝白小镇”所有的房屋只有两种颜色:白色的墙和蓝色的门窗、屋顶,小镇也由此而得名。简洁明快的色泽对比使得这座混合着简约和优雅的海岸小镇成为全球独一无二的绝版。它紧靠着迷人地中海,也接收着火热撒哈拉沙漠散发的巨大热量,被人认为具有“海水与火焰”的双重性格。众多画家和摄影家、背包客和追随浪漫的情侣纷纷以火焰般的热情投入它的怀抱。

澳洲谢菲尔德 世界最大壁画城



谢菲尔德是澳洲著名的壁画小镇。步入小镇,整个镇子就像一本立体的图画书一样,几乎处处是壁画。在这里,业余或专业的画家发疯似地拼命作画。谢菲尔德在历史上一直都是以农牧业为主导的小镇,直到1985年后,小镇的人们决心利用附近的风景名胜摇蓝山的旅游资源,并借助壁画为特色吸引国内外游客。果然,一幅幅壁画竟然使原本死气沉沉的小镇变得生机勃勃。

加拿大白求恩故乡 名人辐射出“特色效应”



在中国,白求恩大夫的名字妇孺皆知。而在白求恩的祖国加拿大,其知名度似乎远不能与在中国相提并论,但在其故乡——多伦多以北160公里的林业小城格雷文赫斯特,白求恩仍称得上是响当当的大名人。格雷文赫斯特原本是一个规模不大又默默无闻的普通小镇,很少有外来客光顾。但随着上世纪70年代加拿大政府耗费巨资修葺了白求恩故居和白求恩纪念馆之后,前来小镇的游客骤然大增,其中当然大还是来自中国的游客和已定居加国的华裔。(综合)

楼·评

建设特色小镇要有“根”

■ 罗孝平

今年,“特色小镇”首次被写入《政府工作报告》。李克强总理在2017年政府工作报告中指出,扎实推进新型城镇化,支持中小城市和特色小镇发展,推动一批具备条件的县和特大镇有序设市,发挥城市群辐射带动作用。

特色小镇是相对独立于市区,具有明确产业定位、文化内涵、旅游和一定社区功能的发展空间平台。如今,特色小镇正日益成为加快产业转型升级的新载体,拉动有效投资的新引擎,推进供给侧结构性改革的新平台。自政府出台鼓励建设特色小镇的政策后,我国特色小镇建设进入快速发展阶段。各地政府都在通过投资、补贴等方式展开特色小镇的建设,取得了引人注目的成绩,但是在一些地方,建设出现了“走样”现象。一些特色小镇在建设过程中,受政绩驱动,演变为“任

务工程”,各地出现一批基金小镇、健康养老小镇、机器人小镇,但是有很大一部分是不具备产业基础和人文根基的“跟风”。

笔者认为,特色小镇要有“根”,一是在建特色小镇时应避免“千镇一面”,要在“特”字上做文章,将地方独有的产业资源与小镇建设融合好。二是特色小镇要有文化灵魂,一个地方的历史积淀、传统文化资源都是特色小镇规划定位的基础,也是小镇真正的特色所在。因此,在特色小镇建设过程中要因地制宜、扬长避短,除做强做特产业功能外,还要注重发掘文化功能,汇聚人文资源,形成文化标识,并嵌入旅游功能。

从很多国外特色小镇的建设经验来看,小镇的特色都是根据自身条件浑然天成的,与“任务工程”没有一丝关系。急功近利,一哄而起,是难以建成真正的小镇的。

别墅样板间



主创设计: 杨相军
项目地址: 荣域别墅
设计风格: 古典中式风
主要用材: 进口大理石、墙纸、定制全实木、大理石瓷砖等
设计说明: 有一种空间,它低调、奢华,有一种气质,它自由、开放,这就是古典中式风的精神。传统中式元素在这里发挥的恰到好处,挑空的空间自然舒适,每一种材料、色彩都有不同的视觉表情,大理石与实木的完美结合让整体空间的高雅气质油然而生。

皇艺装饰
JINGYI DECORATION
高端别墅设计工作室
私人订制 专为高端别墅打造专属空间
地址: 海口市滨海大道居然之家七楼 6665 6000

华浔品味装饰

热线: 68581005 68581006
地址: 海口市珠江广场帝都大厦11楼

家装课堂

向免费设计说不

设计师一跟客户谈设计费的问题,客户马上会说,某某装饰公司就不收设计费。为了留住客户,很多装修公司设计师也只能随波逐流地表示,自己也不收设计费。

设计不收费的背后玄机多

虽然收取设计费的装饰公司与不收设计费的装饰公司的报价在表面上看不出太大差异,但使用的工人及施工工序会有所区别,不收设计费的公司会在这些方面省去费用作为设计师的报酬。设计是装修工程的核心,成功完美的设计意味着装修工程完成了一半,而设计作为装修工程中重要的知识产权绝不会不收费,装修公司即使口头承诺免费,也必定会在以后的装修施工中补回来。

设计师的费用是绝对不能省的,“免费设计”里往往毫无设计元素,当客户确认签单后,会由“设计师”绘制平面图,放上去的家具都是不知哪来的素材模板。二维转三维时,家具软装又是找来的素材,出来的效果图是很好看,但是从家具到灯具全部都买不到,什么意义也没有。最后这张图的成本,又会拐弯抹角地加到客户看不到的地方。

设计费能够体现设计师价值

专业设计师根据业主各异的房型结构,结合不同的年龄、职业、修养等,通过创造性的构思设计,在满足功能要求的基础上,追求个性、艺术品位的室内环境创意,同时,还需注重材料的搭配和施工工艺的完美。工程造价基本上是掌握在设计师手上的。好的设计师可以根据消费者的经济条件来做出使用适当的材料,做出最好的效果。无论是简装、还是精装,即使是一些旧房的改造,设计师不仅仅是起到画几张图纸的作用,他还要做好装修预算,对户型、业主家庭状况进行分析,并提出针对性强的方案,这些难道不是一种劳动吗?

本栏目鸣谢海南华浔品味的大力支持

家装消费信贷商机待开掘

家居企业 纷纷瞄准金融服务

近两年,家装公司与金融机构的合作密度在加大,家居卖场也开始将信用消费作为服务项目的一种,以增加与消费者之间的黏性。

近日,爱空间与百度家装分期达成战略合作,双方将合力为用户提供切实可行的家装分期解决方案。据了解,爱空间用户可以享受百度有钱花推出的贷款额度最高达20万元、5年60期的还款方案,让用户享受“无痛”装修体验。其实,爱空间与金融机构合作作为装修用户提供分期付款的消费方式,并不是家装企业的首例。

去年9月,百安居与京东金融合作推出“百安居白条”,用于装修的“白条”贷款额度最高50万元,享有最长36期分期;去年12月,百度有钱花家装分期与实创装饰达成战略合作,双方在风控、金融场景建设等领域展开合作。

分期付款可以为追求品质家居的消费者提供更便捷的消费方式,让消费者即使在没有充足资金的情况下,同样可以享受高品质的家居产品与服务。不过,为消费者提供便捷的分期付款服务,如今在家装市场的渗透率并不高。日前,百度家装分期发布的《互联网家装市场消费信贷报告》显示,目前,家装消费信贷在一线城市占比较高,其中北京占据全部放款量的26%,而从用户整体贷款金额释放比例来看,目前家装消费信贷渗透率仍处于较低阶段,而北京市场渗透率仅占1%,仍有较大的空间可挖。爱空间创始人陈炜解释称,之所以分期付款在家电、数码等领域已经很成熟,而在家装行业推行的速度较慢,主要是由于家装的非标准化。价格的不确定性,产品的不确定,导致装修预算也难确定,而爱空间标准化产品、标准化施工程序以及技术的标准化,则有利于金融服务的推广。

(欣华)

版面联系

联系人: 李亚丹 13976077158