

业内博客

反弹不是底,是底不反弹



南京工业大学天诚不动产研究所副所长 吴翔华博士

自去年下半年以来,房地产市场进入调整阶段,开发商谈起销售个个头痛,举个典型例子:某地段2006年初的楼面地价平均3300元/平方米,过了一年多开发商拿地时楼面地价接近4500元/平方米,周围房价当时卖8000元/平方米。与此同时,建筑安装成本比一年前上涨15%,规费上涨10%,贷款利率也上涨,开发商测算后发现只有卖9500元/平方米才能获得与一年前相同的利润率,但开发商担心价格太高没人买,只有提高开发档次,提高性价比,同时为规避政策,决定加上成本不超过每平方1000元的精装修,将售价提高至11000元/平方米,楼盘的主力户型总价约150万元/套,销售五个月,认购加成交不足35%。这是许多开发行为的缩影,其中

利润率的做法有错吗?开发商选择开发高档房是主动的选择还是被动的选择?如果这个价格卖不动,开发商降价的余地有多少?

第一,不管价格的市场接受程度,按成本加成的方式,据预先确定的利润率进行定价,这种定价思维是垄断产品的典型特征,大家一致毫无怨言地接受垄断高价需要几个条件:一是确实需要同时没有其他替代选择;二是政府垄断土地供给,开发商垄断商品房供给的局面无法打破;三是消费者具备支付能力。这三个条件缺一不可。在这个问题上,开发商过于乐观,也过于相信某些地方政府,过于看好消费者支付能力和透支潜力。过于冒进的开发商得了“甲亢”。

第二,开发商选择建设高档房、精装修房貌似“成本决定”下的被动选择,但实际在高价拿地时便已形成了这样的路径依赖,放眼全城,“非高档房”越来越少。因此一边高调进行着“价高者得”的土地拍卖,一边在费力弥补前些年欠账下的政策性住房,一边还为拆迁成本不断提高而发愁的地方政府多少有点尴尬。这种香港模式之所以不适用于内地是因为其政策环境完全不同。更别提错把高房价导致的香港超小户型当成解救内地楼市高总价良药的“90/70”政策了,这些小户型酒店式公寓很快由低总价低

单价发展为低总价高单价,进而又发展为高总价高单价。

第三,通货膨胀、次贷危机、银根紧缩,甚至王石“拐点论”等,这些并不是造成此轮房地产市场大幅调整的根本原因,而仅是外因。一个人有了病不治,自己身体的抵抗力不断下降还浑然不知,偶遇风寒便必然大病不起。得了大病只好用猛药,希望价格的小幅下调恐怕很难渡过难关,但目前有项目的大多数开发商的成本颇高,就是想大幅下调也是心有余而“胆”不足,相信不久后被套、割肉的情况将陆续上演。当然,不排除出现这种情况,政府、开发商、一些所谓专家学者准备联合救市,房地产市场必然出现报复性反弹,成交量迅速增加,但别忘了“反弹不是底,是底不反弹”的道理,按市场规律,只有出现“超跌”和“地量”才能有见底的可能,典型的指标是土地的出让价格出现较大幅度的下降,现在还差得很远。一个人生病用猛药可以,但万万不能乱用补药,否则只能让“病”变得更重,发展成癌症就不好办了。

(此稿件为吴翔华博士供《金楼市》专稿,不代表本刊观点)

数字楼市

南京积压房源够卖11.4个月

