

第一财经周刊

大腕点金

《第一财经》特约评论员
亚太城市发展研究会房地产分会会长
陈宝存

二三线房企四季度 有降价求量的压力



对于二三线城市楼市未来变化,现在有太多

的争议,主要来源于京沪等一线城市近段时间的降价行为。对于上海楼市的异动,引发楼市降价行为的龙湖集团执行董事兼首席市场官秦力洪此前在接受其他媒体的访问中也透露,这一次“降价”的郾城MOCO项目只有40年的产权,与去年的70年产权产品根本不相同,所以采取了平价入市策略。龙湖集团品牌经理邵玉群强调,这“40年产权”的房子是商业用途的,也就是此次“降价”中的第二种房源,均价为1.2万元/平方米。

我的朋友,金科地产的李战洪副总裁跟我讲过金科全国市场的发展策略:一线城市做品牌,二线城市做利润,三线城市做规模。实际上这样的全国性房企不在少数。

早在2004年土地招拍挂政策严格执行以来,绝大多数的一线房企转占二三线甚至更低端的城市已经是共识。那么2007年底王石的所谓拐点论,主要原因是自2006年开始的中小制造业危机下对整体经济形势的悲观,当时的万科大约有180个项目,大部分在珠三角区域的二三线城市。之后的万科布局全国市场也被提上日程。这也是在最严峻的限购政策下,万科2011年前三季度的销售额接近1000亿,达到了965.7亿,而2010年全年万科全国销量1026亿。可以说,万科等等一线房企靠二三线城市的爆发,迎来了历史上又一新高潮!二三线城市功不可没。

大型房企转战二三线城市的代表包括万达、恒大、中海、保利等等,而事实上,此类房企的资金链危机根本是不切实际的胡言乱语。有它们在二三线城市撑起一片天,二三线城市的市场不会出现很大的问题。

当然,由于四季度在任何年份都是信贷吃紧的时段,信贷压力,加之结算的时点要求,还贷付息的压力,四季度在目前的政策导致的观望局面下,降价以求量还是可以做的。总量不见得有增加,但是降价求量的房企资金压力会小一点,这样会有一些房企选择降价,吸引消费者的追捧。只是,幅度不会很大。

安徽民企 带头大哥



本期封面人物/正威国际董事局主席王文银

破冰

进行时

**洞察院企生存现状
破解企业发展困局**

详见 B4 B5

【复刊词】

财富与价值齐飞

写在市场星报《第一财经》周刊复刊之际

这是一个财富共享的时代,这是一个价值成就未来的时代。

市场星报《第一财经》周刊在2011年金秋十月再次华彩亮相了。

我们的目标:立足于商界需求,着眼于读者服务,做安徽都市报财经新闻排头兵。

在皖江这块激情荡漾的热土上,无论走到哪里,你的眼前都不难闪现这般景色:

高楼在悄然崛起,工厂在倏忽间落成,高铁伸向了偏远大别山区,汽车开进了寻常人家,乡村里的人波涛般涌向都市,城里人行色匆匆地在日夜追赶着自己的梦……

今天,在这个“追逐财富”的道路上,我们也在思索着:

我们怎样健康地生成财富?我们怎样健康地享用财富?我们又怎样拓展新的财富空间?

《第一财经》就是基于上述的使命,再次来到读者的面前。

我们感到,作为一张在安徽有着深厚影响力的报纸,作为一张面向安徽主流读者人群的报纸,我们有充分的理由、也有十足必要,有此义不容辞的角色担当。

我们将会全面渗透“知天下,赢财富,懂生活”的办报理念,与您一起在财富的海洋之中,成就自我的理想与憧憬。