

终极改善尚在观望 需要周期的客群增加



客户看房从180平方米看到了130平方米,二手房业主尚不能接受价格“砍一刀”的心理预期……政策叠加发酵下的“金九银十”,承载着北京各大新房项目走出寒冬的希冀,然而对于政策带来的市场变化,不同产品项目也有着不一样的理解,有人谈到了“意外”,有人则表示“无感”。“终极置业”的谨慎,来自建发观云的李璟(化名)用一句“需要周期的人变多了”作为自己对今年“金九银十”和当下新房市场的判断。

“买房不是单个区域,而是整个北京项目比较”

“‘认房不认贷’确实释放了一部分置业需求,但整体释放得非常有限。”在建发观云项目营销经理李璟看来,消费降级是抑制这波需求释放的核心原因,反映在购房上,一方面是购房者控制预算,尽可能地降低杠杆,减少房贷压力;另一方面购房者对房子的选择也更为谨慎,基本上不再抱有“淘”和“捡”的心态。

据李璟回忆,建发观云项目是在今年10月初开盘的,基本错过了“认房不认贷”最火热的那一波,反映在项目“金九银十”的表现上,就是以平稳度过。但针对政策的惠及面,李璟团队也做了市场研判,对于项目基本不会有太大影响。“建发在北京一直做改善产品,‘认房不认贷’释放了一部分刚性

需求,这方面与项目的产品不匹配。而改善需求也分为两种,建发观云项目的很多客户都是,而不是置换的刚需性改善,所以他们都比较谨慎。”

另一方面,市场驱动下,购房者可选择范围不断扩大。集中供地带来一个新变化,反映到销售层面就是集中开盘,李璟称,目前购房者买房不再是单个区域的比较,而是整个北京项目的比较。对比的竞品比较多,对比的区域也比较广,然而他们对于未来市场存在担忧情绪,所以买房也不会太着急。“消费降级对市场的冲击是很大的,当新政发布后,部分购房者真能买的时候,又开始变得犹豫,要不要现在买,现在买又怕高位站岗,买完房之后又怕月供无法保障。”

“从180到130,房子越看越小”

李璟分享了一个案例。“我前后在北京操盘了三个项目,也有客户保持长期联系。印象最深的一个客户,看房从最初的180平方米到现在的130平方米,一样的首付准备,一样的薪资水平,但看房面积越来越小,这也是当前市场的一个普遍现象。”

李璟称,当前市场的很多项目都存在一个共性问题,到访量看起来还不错,但转化率不高。“房子越看越小,车越开越便宜,这是一个趋势。”

政策是短期市场破局的关键,虽然“认房不认贷”带来的短期热度正在消退,但在李璟看来,目前这一关键信号已经出现。

“新政9月初才发布,到目前为止也不过两个月时间,很多人很难接受房子一下降上百万的现状,需要一个跟自己博弈的心理过程,这波需求才

会涌现出来。”李璟说。

李璟称,新房市场和二手房市场本就一体两面,具备相互传导的关系。之于北京,二手房的冷热程度对新房市场起到至关重要的作用。但在市场博弈之下,二手房去化难度肉眼可见地增加了。“邻居1000万元卖的房,自己的房子只能卖900万元,肯定是心有不甘的。”博弈的市场带来的变化就是,二手房挂牌量增长,但成交量下降,且价格降幅并不“过度”。

李璟认为,目前将房源挂出来的大部分是试水的客户,有想法但不强烈。如果这样的状况持续下去,二手房的流动性会有明显改善。“毕竟没有卖不出去的房,只有卖不出去的价格。到时候政策效应是不是更具威力呢?”李璟如是说道。

“600万产品出货更快”

“我们各个项目之间也会有信息交流,盘点北京‘金九银十’的市场表现,600万元左右的产品出货更快。”李璟表示,600万元产品出货快的另一面,二手房置换周期相对较短,这部分需求反馈到新房产品上,释放得更快。此外,市场还存在“以大换小”的情况,把800万元的二手房换成600万元的新房,手里还能留下200万元左右维持日常生活。从这个角度看,也是购房者心理博弈的体现。

博弈是当前市场的主基调。从上至下都在博弈,房企拿地也充满博弈。早在去年下半年,“谨慎投资”就成了不少房企的拿地策略。“如今房企拿地不完全是地块性价比的问题,受各方面原因的影响,投资容错率变得非常低,拿错几宗地块,就有可能‘命悬一线’。最好的应对方法就是降低博弈成本,地块体量小总价低,房企拿地压力小的同时,受到市场变化误伤的风险也相对较低。”李璟直言。

“现在的市场,很难有一击必中的政策”

对于房地产市场而言,“认房不认贷”确实给这个“金九银十”带来了一些波澜,但现阶段,没人能回答“认房不认贷”的政策效果是不是已经过去了,以及未来政策效应还会不会“积累”释放?但毫无疑问,单一政策无法解决房地产市场当前面临的多重问题。

“现在这个市场很难有一击必中的政策,就跟看病一样,很难只有一味药就能把所有的病都治好,这是很难的,它需要一个‘组合拳’。”作为市场一线从业人员,李璟也期待着政策的变化。在李璟看来,过去几年也都是在政策“大招”之前,很温和地出来了几个小招,只不过大家把大招记住了,却把前面的小招给忘记了。当前的市场状况也是一样,“认房不认贷”或许只是引头,会有配合政策形成“组合

拳”,最后才更有威力。“市场未来一定会向好,政策支持会权衡发力。”

之于项目也是如此,在李璟看来,现在这个市场确实不好,大家有目共睹,无论是新房还是二手房,无论是数据层面还是购房信心层面,都处于低迷状态。但市场不好的情况下,并不是说项目“死定”卖不动了,只是提高了一些成交难度和成交周期,所以好的产品可以穿越市场周期。“这方面同样需要‘组合拳’,单一‘卷’品质,也无法完全吸引购房者。”

从“量变”到“质变”的逻辑,向来不是房地产行业所笃信的信条,在很多时候,大家更期待“一个政策下去,市场预期马上改变了”,但如今的市场状况,显然不允许这样。“用一句话总结当前市场,‘需要周期的人变多了’。”李璟称。