投资者离场 刚需强势回归

政策持续深化 楼市拐点来临

房产调控政策严厉，这无疑是2011年全国楼市的最热点关键词。不管是“新国八条”的出台，还是地方调控细则出台，以及住宅市场的严格限贷、限购等政策，都让2011年的楼市处在了被称为“史上最严厉调控年”的关键时期。

在楼市调控严厉的2011年，住宅市场的主旋律无疑是资金快速回笼。在这样的大形势下，降价、促销、保值回购就成为开发企业的重要营销手段。虽然不少开发企业均采取了一系列措施，但从整体销售情况来看，成交量还是一路下行，于是楼市拐点来临的呼声又一次出现。

这一点在日前中国社会科学院刚发布的《住房绿皮书：中国住房发展报告(2011—2012)》中也有描述：2011年房价快速上涨的势头已初步得到遏制，房地产市场成交量和成交价格双双下行，整体稳中有降。未来一段时间，一线城市价格下行通道的打开，将逐渐向二三线城市蔓延。对房地产企业而言，为消化“库存”，“以价换量”的开发企业将逐步增多，降价促销范围扩大。而促销优惠可能会吸引部分持币待购者出手，一线城市的购房者将以刚性需求为主，房地产市场缓慢回调。整体来看，2011—2012年商品住宅市场的销售量和销售额预计将出现双降的局面，住房价格全年缓步下降，房价“拐点”将在一季度前后被陆续确认。

住宅投资前景暗淡 投资者悄然离场

对于成都楼市而言，“成交量下滑”无疑是今年的一大关键词。究其原因，无疑是因为今年如限购、限贷、限价等一系列严厉的调控措施以及税收、调息等手段，导致众多的房产投资者觉得住宅投资前景暗淡，投资者黯然离场所致。

据了解，由于政策的调控，房产降价已经成为一种时尚，也是开发商回收资金的重要砝码。今年5、6月份，中海地产、万科地产等纷纷采用开盘价低于周边一成的价格入市，其目的无非是吸引更多的购房者进场。今年秋交会期间，往年“金九银十”的火热销售场面并未出现，尽管开发商奇招频出，但收效甚微，结果遭遇多年罕见的“滑铁卢”。

为什么以往的火热销售情况并未出现呢？分析人士认为，以前投资者将楼市作为投资的首要选择，是因为楼市的价格上涨幅度非常快，一个项目往往2–3年间，其销售价格就上涨50%，有的上涨幅度甚至超过100%。在这样的价格高速增长的投资环境中，杜绝投资者投资无疑是天方夜谭。

但房价的过快上涨，显然不符合中国的国情，也对经济的发展构成了不稳定的因素。于是，从今年1月开始，国家陆续出台了一系列调控措施，让投资者为之疯狂的高额增长空间已经不在。特别是在调控成果逐步显现的现在，众多开发商都在叫嚣“为过冬而做准备”的时候，在降价、促销、保值回购等广告语频频见诸宣传的时候，投资者原本还存在的一点可怜的投资信心已经被持币观望完全取代。等待抄底的想法也越来越明显地在购房者心中扎根。

于是，越来越多的投资者在新制定的投资计划中，将房产，特别是住宅地产排除在外，至少在半年或者一年内将不再考虑住宅投资。当然，这里的“不再考虑住宅投资”指的是不再新购房产，而对原先持有的物业，大多数还是存在惜售心理。

积极转变产品方向 迎接刚需强势回归

楼市调控成效已然显现，全国房价只涨不跌的神话终于终结，投机投资需求应声而退。于是，楼市又回到了最初——刚需成为了楼市消费主力。

某楼盘营销总监向记者介绍到，原本他们项目准备做众多投资者青睐的投资产品，但市场变化和政策调控，他们只能顺应市场，将项目的80%以上户型调整为刚性需求住宅。该营销总监还告诉记者，虽然目前刚需主要包括三种需求，一是首次置业的年轻人，二是改善型的二次置业刚需，三是未来需求，外地人给读书、工作的子女买房。但他们还是将项目的户型制定为90平方米左右，更多地满足首次置业的人群。因为他们觉得首次置业才是买房的最大主力。

的确，“刚需族”一直是购房群体中最真实的主体，是楼市最强大的“置业力量”。当楼市调控政策及限购令的出台让投机投资需求不得不退出之后，“刚需族”再次成为了楼市里的主角。就像以买房结婚为目的的张先生那样，无论市场怎么变化，无论国家是否施行调控政策，他都不会改变自己的买房计划。因为结婚买房是必需的，婚后两人的居住舒适度是他们考虑的首要条件，房屋的品质比价格更重要。

调控政策，楼市入冬，销售困难，让开发商不得不面对价格回归的局面。同时，如何提升项目品质，开发更多适合刚性需求的产品又成为开发商的头等大事。成都城南某即将推盘的开发商告诉记者，目前他们考虑的不是项目能赚多少钱，而是重点考虑如何开发出提升项目性价比、吸引刚性需求人群关注的项目。他们认为楼盘品质才是抵御严寒的唯一利器！

业内人士表示，楼市调控政策令投资者黯然离场，刚性需求强势回归，但整体市场的观望情绪依然严重，只有品质好，性价比高的楼盘，才能获得刚需购房者的青睐。另外，面对变幻莫测的市场环境，只有让购房者切实享受到实惠的高性价比产品，才能真正吸引购房者，才能稳稳占据吸引刚性需求的主导地位。

华西都市报记者 江先海

■

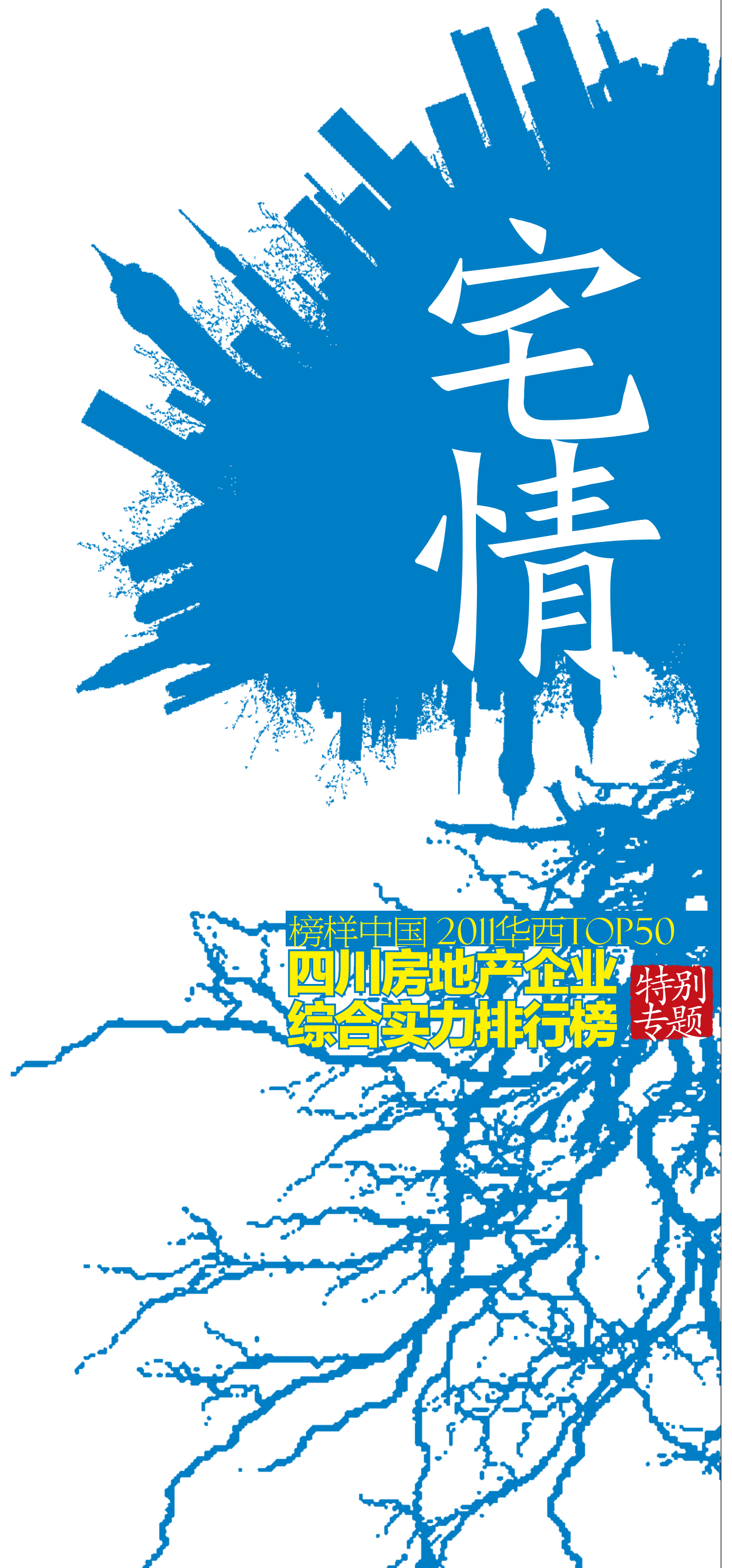
日前，中国社会科学院发布了《住房绿皮书：中国住房发展报告(2011—2012)》，该报告指出，我国房地产市场调控取得明显成效，房价实现稳中有降，明年住房市场的调整将趋向“软着陆”。

■

住建部政策研究中心主任秦虹日前也在公开场合表示，未来房地产政策走向将会是坚决执行住宅市场的“去投资化”和大力建设保障性住房。据秦虹介绍，目前住建部正协同有关部门研究相关政策，使房地产去投机投资化，回归到正常理性的轨道上来。

■

为此，分析人士认为，2012年的房地产市场、特别是住宅市场，将彻底告别投资第一选择的发展方向，真正走上“投资者离场，刚需强势回归”的健康发展轨道。



从暂时迷茫到反省和回应

——2011年的成都住宅市场情绪

开发商同样在观望

始于2010年的调控可谓是海陆空全面开花。一系列房地产调控政策，经济手段和行政手段并用，从抑制需求、增加供给、加强监管等方面对中国房地产市场进行了全方位的调控。各项政策的持续出台和逐步落实，对包括地方政府、开发企业、商业银行、购房者在内的各相关主体行为均产生了显著影响，综合调控力度空前。

虽然如此，在2011年年初，开发商们也在观望。与购房者观望房价不同，开发商们都在观望政策的变化。结果让开发商们非常失望。传闻中的限购令地方版还是出台了。2011年2月15日，成都限购令靴子落地。房地产行业的多限时代到了：限购、限贷、限外、限价等一系列国家调控接踵而至。这轮调控迅速扑灭了开发商的幻想，甚至市场也点评这轮调控为史上最严。整个房地产市场遭遇了自2008年以来最“寒冷”的冬天：成交量大幅下滑、市场观望情绪愈见浓厚。

成都市城乡房产管理局数据显示：2月，成都主城区一手房住宅成交面积环比1月份下降5.2%；3月主城区一手房住宅面积环比2月下降66.7%；7月，成都主城区一手房住宅成交面积环比6月份下降4.3%；9月，主城区一手房住宅成交面积环比8月下降2.2%；而10月，成都主城区一手房成交面积环比9月降幅为12.11%。一路下滑的数据让开发商们也明白了一个道理，房地产这驾曾经疯狂的马车终于止步了。复地集团总裁助理兼成都复地置业总经理程军表示，目前的楼市正在回归正常，过去爆发式的增长情况以后应该不会再出现了。楼市将进入理性化的增长，开发商将为获取合理化的利润而努力。

一纸限购 大家都蒙了

对于楼市的回归，程军告诉记者，在这一点上，复地在两三年前就已经有了明确的判断，所以提前开始了稳健理性的道路。不高价拿地，合理定价，多元化精品道路这些都是复地所坚持的。当然像复地这样有着全国战略能够提前嗅到市场味道的公司不在少数。万科、恒大去年就开始上演跑得快的手法。当时还是有很多的市场非议，甚至有人觉得作为老大、老二的两个公司没有给市场一个很好的表率。

一纸限购，大家都蒙了。虽然成交量相继下滑，但是不论是房价还是优惠的力度上，我们所看到的依然是“坚挺”二字。开发商们还在积极地探讨如何在其他渠道融资过冬。在成都市场除了万科、恒大、中海等全国公司火速反应开始了促销活动。一部分敏锐的本土企业也加入了其中。森宇在2011年的元宵节期间火速地推出了最后一批次的普通住宅，近千套的跑货量也奠定了他们再度赢得2011年单盘销售冠军的基础；随后蓝光、中德英伦联邦等也开始了加大跑货量。正因如此，在2011年的春季房交会后，传统的淡季6、7、8月并不淡，单是看媒体广告量不断攀上的新高就可以感受到开发商们在短暂迷茫后的觉悟。

一位在6月开盘的开发商向记者表示，开盘之前他对价格数度斟酌。高了怕市场接受，项目挺在那里；低了担心赚不到钱。但是最终他还是选择了后者。“现在赚钱不是第一位，现金流才是第一位。”事实证明这位老总的选择是正确的，虽然他当时的开盘价格低于同区域的房价数百元，但在数月后的年底，他的开盘价已经是现在同区域的普遍价格了。

反应过来 快马加鞭

如今，市场已经没有了更多的情绪。接受现实的开发商们都在自救。不久前，记者在微博上看到了来自某数据公司收集的成都市区及近郊约100个楼盘优惠短信和电话。这些楼盘，几乎囊括了成都目前在售大部分项目。从大开发商、品牌开发商到普通的中小开发商都有。

再来看具体的优惠。优惠普遍的力度都在5%以上，而更多的表述是几折，9折左右较为普遍，而最高的居然达到了76折。城西某项目经理告诉记者，现在开盘如果没有优惠或者是折扣，客户几乎看都不看就走了。“打折已经成为了一个全行业的普遍现象。”

另一个城南项目的负责人也直言不讳地告诉记者，12月开始楼盘就掀起了声势浩大的团购。不同区域、不同企业……“总之可以成团的，哪怕是几个人都给团购的价格。”不仅如此，无理由退房也再度出现在了楼市，这次的无理由退房力度比以前还要狠，开发商甚至承诺补给银行利息。

所有的现象说明了一点。市场终于清醒了，不能再等政策的变化，而且最新的中央经济工作会议已经定调：调控还将继续。明白过来的开发商没有了抱怨，怎么样让手中的房源更快地跑掉成为了市场的主旋律。

没有了情绪，没有幻想，市场剩下的反而是踏实。产品很纯粹了，价格更合理了，服务更优质了，真正买房的刚需能够慢慢选了。从这一点上来看购房者赚到了。当然开发商也赚到了，在经历了这样一场落差之后，市场终于回归了正常，而依然选择这个行业的开发商们都会为了下一步如何走，好好思考，相信明天会更好。

华西都市报记者 张杨

■

2011年年初，不少开发商还在盘算着自己的资金能够坚持半年还是一年，那时的市场虽然低迷，但是开发商依然乐观。因为他们中大多数的人虽然承认了市场的调控，但是对市场调控的力度还有着幻想，总是觉得或许因为内需的要求，调控可能只是短期的行为。“限购令”让开发商在2011年上半年蒙了，在短暂的迷茫后，快速反应的几大全国开发商的促销让更多的企业回过神来——快跑吧！2011年的成都住宅市场就是在这样的情绪变化中度过的。

市场变了 产品新了

那些从住宅本身开始的进阶

■

在2011年的成都楼市中，虽低位徘徊的阴影一直笼罩着市场，但无数创意的火花仍然让大家眼前一亮。无论是产品研发环节上的新突破，还是营销手段中新技巧的运用，抑或是从未有过的科技和安全技术的引入，在激烈的市场竞争中，成都楼市一直不缺创新，全新的灵感从肥沃的土壤中破土而出。

产品创新一直是成都开发商安身立命的基本素养，无论别墅、洋房或者是普通住宅，产品的突破创新成为2011年的主旋律。

阳光100 创意移动墙设计

2008年，阳光100携手博洛尼，开创了“移动墙”技术，并首次运用于天津国际新城，颠覆了传统地产空间设计概念。阳光100米娅中心沿用了这一领先西南地产市场的技术，并升级了“移动墙”品质，在接近100㎡建筑面积的空间内，实现了1居室、2居室、3居室之间的随意切换，业主可根据需求自己动手将房子设计成不同户型，使室内成为灵动、开合自如的可变功能空间，从而将空间利用率提升到极致，以满足家庭的需要。

绿地·锦天府 首创防胁迫车位

任何一位绿地·锦天府的业主，如果在开车时碰到生命遭到威胁情况，依然可以冷静地将车开进车库，停在车库里专门为业主设计的防胁迫车位。只要车停在车位上，所有的安防系统立即全部打开，警察和保安就能迅速到位并解除威胁。如果是在没有开车的情况下遭到劫持，安全也同样能得到保证。绿地·锦天府为每一户入户的门锁上都装上了防胁迫系统，只要输入相应的触发密码，在门打开之后，同样是几分钟，威胁就能解除。

雅居乐·御宾府 挑高近5米的地下室

在御宾府叠拼下户型的实体样板间可以看到，最大的亮点在地下室，拥有两个采光井的御宾府，地下室挑高近5米，这在大多数独栋住宅都较难实现，赠送空间高达251%，所以这个地下室可以轻松地布局桌球馆、私人放映厅、棋牌室、酒吧，甚至还有一个带湿蒸、干蒸、按摩、淋浴、浴盆于一体的SPA间。

交大·归谷 先试住后买房

看规划，看沙盘，听置业顾问讲解，再参观样板间，最后下单，对于大多数购房者而言，往往经过如此“五部曲”，但交大归谷一改传统的买房五部曲，首次在成都推出先试住后买房。试住房完全参照归谷项目同一标准建设，交大此举就是要更好地推广绿色高端住宅的价值，让对交大·归谷感兴趣的客户提前体验到归谷健康、舒适、节能、环保的居住标准和居住感受。据介绍，有包括前期业主在内的近百名消费者携家人踊跃参与了试住，反响十分热烈。

大鼎·世纪广场 生态植物墙体

大鼎·世纪广场的2号楼采用了中国西部领先生态植壁建筑体，在外立面建立了西部领先、全球超高的生态植壁墙，100多米的高度在世界上都是非常罕见，这将是成都乃至西部第一座完整意义上用绿色植物整墙织铺的生态植壁墙体，让植物完全附着于垂直的墙面，形成一面叹为观止的生态“绿墙”，成为城南CBD的地标封面。

来福士广场 清水混凝土外墙

这座被业界称为具有国内建筑里程碑意义的作品，除了采用人们耳熟能详的地源热泵系统、热回收系统等科技技能减排外，还采用了环保低碳的清水混凝土外立面。在国内乃至国际上，如此大体量的清水混凝土外立面综合体项目实属罕见。作为享有“建筑思想家”美誉的全球知名设计师斯蒂文·霍尔先生的扛鼎之作，成都来福士广场填补了国内尚无大体量清水外立面商业综合体空白。

万科蚂蚁工房 空间的极致应用

成都万科城西首个SOHO产品，在43–91平方米的空间内，通过一体化精装以及传统死角的激活，特别是不同功能区的自由组合，使得小面积商业SOHO也具备独立卫生间、大客厅等大户型的舒适性。以其43平方米的产品为例，其客厅开间做到了极致的3.6米，与一般两房相当，而且还具备独立卫生间。在其卧室与客厅之间，收放自如的推拉门设计代替传统的隔墙。而其89平方米的产品，充分考虑了投资者的需求，完全可以隔离出两个独立的标间，对于购房者而言，完全实现了一房两用、一房两租。

华宇·楠苑 清水样板层

在华宇·楠苑的清水样板层里，可以直观地看到客厅、卧室的开间、进深以及采光通风情况，可以直观地感受窗外的视野效果以及与周边邻居的对视关系。同时也可以提前观看到，房屋的工艺及材质：如管线布设、梁柱位置、防水处理等等。清水样板层无异于让大家提前看到房屋的“庐山真面目”：户型的设计、朝向、建筑材质、品质细节，一切毫无保留地袒露于购房者面前。众所周知，此时客户仅仅只是看房而已，成交与否在很大程度上将取决于清水样板层的“真功夫”。并不是每个开发商都拥有如此魄力开启清水样板层。

信德环球广场 光影交错的城西地标

此次环球广场从外装到内部设计，都倾注了开发商最多的心血，邀请享誉全球的空间设计大师梁志天担纲设计，耗资数百万设计费，力求将国际最前沿的商务标准引入环球广场内部细节之中，硬件商务配置更是完全参照国际商务标准执行，18部德国蒂森高速电梯、8.2米挑高星级入户口大堂、超五星级酒店标准的公共空间、12项智能科技商务配置等，将全面提升城西写字楼形象。从销售中心了解到，该项目落成以后，环球广场的外部灯光设计将改变城西的夜空，成为一道充满动感的光电地标。

朗诗·绿色街区 十大科技领跑绿色建筑

朗诗10年一直在路上，健康、舒适、人性化与可持续使朗诗在绿色科技地产的道路上稳步前进。从南京、无锡、杭州、苏州、常州、上海、武汉到今天的成都，朗诗意志坚定地以开发高舒适度低能耗科技住宅为方向，将企业战略布局铺排至全国各区域。朗诗·绿色街区，应用了地源热泵技术系统、顶棚辐射制冷制热系统、全置换式新风系统、外墙保温系统、屋顶、首层地面保温系统、同层排水系统、隔音降噪系统、24小时生活热水等十大住宅科技。

华西都市报记者 符小晓

城东臻品·低密典范

SWAN LAKE
百悦·天鹅湖

住公园，读名校，近师长，现在百悦天鹅湖邀请您与北大附属实验学校老师一起团购超低密度高品质物业。

百悦携北大附属实验学校开启业主子女十五年一站式全程教育服务计划，从幼儿园至高中，业主子女均可享受一站式特惠教育。

学子无忧时代，尽在百悦天鹅湖。

教育从邻开始
同北京大学附属实验学校老师一起团购百悦天鹅湖

1200亩天鹅湖生态湿地公园、三甲医院、希尔顿五星级酒店、小区内国际级幼儿园、北大附属实验学校、BLOCK风情商业步行街
项目地址 龙泉驿区·金旗大道中段·百悦天鹅湖接待中心 投资商 百悦投资集团有限公司 开发商 成都百城投资有限责任公司 品牌运营 半蓝畅想

HOT LINE 销售热线
028-6508 1888