

1、“降价潮”引关注：有量降价并不会成为市场拐点

【事件】近日，北京一楼盘每平米降价 3000 元销售引千人抢购，而近期媒体报道也出现越来越多项目打折销售的消息，例如成都某知名房企拿竞品项目意向书可以减 2%、秦皇岛项目六折抛售等等，楼市崩盘论、楼市拐点论又层出不穷。

【CRIC 点评】杨小贝：

我们对近日热议的折扣项目进行分析后发现，在 3 月初市场还未回暖的背景下，降价项目确实存在，但是，降价原因与降价幅度都在房地产市场正常范围内。

其一，北京住总万科橙开盘售价为 2.1 万元/平方米，以低于预期价格精装修单价 2.6 万元/平方米入市销售，刨去装修的因素后，大约单价低于预期 3000 元/平方米。虽然该项目价格低于预期，但与之临近的龙湖项目 2013 年年底售价为 1.8 万元到 1.9 万元每平方米，因此虽然住总万科橙项目单价比预期的要低，但并不像大家想象中的那么低。**其二**，苏州万科城项目所在的吴中区其存量在苏州外围区域中是最高的，单个区域存量达 230.34 万平方米，区域供应较为充足，而在 1、2 月市场平淡的背景下，万科拿出 85 平方米的房源降价一千元左右跑量销售实质上是一种比较稳妥的销售策略。**其三**，成都知名企业给出额外的 2% 的折扣优惠从本质上来看并不能够称作动作较大的营销手段，但企业如此举动从侧面印证了当前市场还未回暖，一些对自身业绩比较关注的企业一方面推盘量比较少，还在调整今年的策略；另一方面，在售项目在销售时也都制定了比较合理的价格。**其四**，秦皇岛六折项目珠江 12 号于 2010 年开盘至今，现已进入尾盘销售状态，仅剩的近百套房源清盘折扣销售。尾盘项目由于其房源少但却占据了开发商大量资源，因而常常促销力度较大。

在我们看来，由于市场暂未回暖，3 月上旬一些企业对在售项目的价格进行了调整是正常的，有量的降价并不会成为市场的拐点。首先，2013 年市场成交火爆，企业纷纷在年底都制定了更高的销售目标，在 2014 年企业只能选择用更快的周转速度来跑量销售。然后，购房者对房地产市场的了解多数通过媒体途径，而年初媒体大量渲染的楼市崩盘论使得市场上观望情绪较重，因此各项目纷纷加大了营销的力度来刺激购房者。最后，银行“钱紧”并没有得到根本性的好转，首套房贷款利率的持续上浮，房贷政策的持续收紧、首套房贷款利率上浮、公积金停贷等等政策间接削弱了购房者的支付能力，开发商不得不寻找其他途径来帮助刚需客群置业。

另外，虽然楼市尚未回暖，但我们仍旧看好 2014 年的房地产市场。一方面，2014 年房地产市场宏观面与成交火热的 2013 年并无太大差别，而两会以来房地产行业积极的论调也逐渐被人们接受，不论是从中央层面还是从地方层面都已经释放了要稳定发展的信号，整体的行业环境趋于平稳，房地产的支柱性地位也更加显现。另一方面，即使是在市场尚未回暖的情况下，多个城市仍旧出现了当日售罄的热销项目。

2014 年 3 月上旬典型房企热销项目

日期	城市	项目	热销情况
3月2日	台州	绿城宁江明月	绿城·宁江明月法式院墅开盘狂揽 8 亿，劲销 80%
3月6日	上海	绿城上海御园	绿城·上海御园推出的 248 套房源在短短 3 小时内售罄，
3月8日	北京	龙湖双珑原著	叠墅产品开盘当天半个小时全部被客户选购完毕，七天热销 7 亿
3月8日	上海	绿城锦绣蘭庭	花木绿城·锦绣蘭庭开盘售罄，热销 20 亿的业绩
3月8日	广州	芙蓉春晓	开盘首推 281 套，当天去化 8 成
3月9日	通州	万达广场	推出臻稀房源 200 余席，开盘即被抢购一空
3月15日	苏州	保利居上	保利居上中央景观王座，加推一小时即售罄
3月16日	昆山	万科 MIXTOWN	开盘加推当天热销 4.6 亿元

数据来源：CRIC 整理

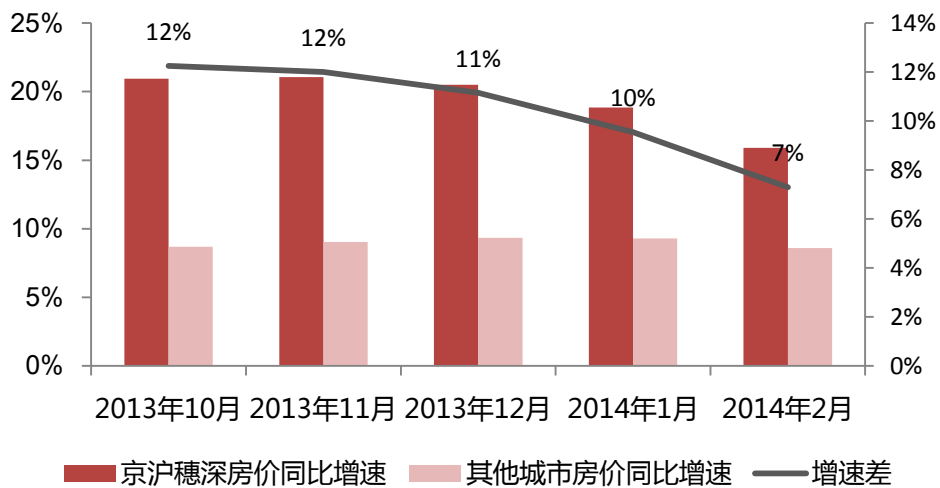
2、2 月 70 大中城市房价指数公布：增速明显放缓

【事件】3月18日，国家统计局发布了2014年2月全国70大中城市房价指数：一、房价环比上涨的城市个数减少5个，持平的城市个数增加7个，涨幅略有回落。二、房价同比上涨的城市个数与1月份相同，平均涨幅较1月回落了1.3个百分点。

【CRIC 点评】马千里：就整体市场来看，房价增速明显放缓，2013年2月，房价同比涨幅超过10%的城市数量为14座，较1月份的21个显著减少，而环比涨幅超过0.5%的城市数量，更是由1月份的28个下降至6个。2月份房价涨幅的回落，主要是由于春节期间恰逢市场淡季，需求面的不足使得开发商加强销售的意愿不强，成交价格也自然缺乏向上的动力。而在两会市场调控政策下达之后，尤其是弃用房价控制目标的落实，伴随着市场供求规模的逐渐恢复，预计上半年大中城市房价增幅或有短期回升的可能。

就城市而言，京沪穗深等一线城市房价增速明显下滑，并具体表现在以下两点：其一，自2013年四季度以来，四市同比增幅首次全部回落至20%以下，其二，通过计算房价同比增幅均值，可以发现在近5个月中，四市与其他大中城市的增速差逐月减小，并且减小的幅度也在逐步加大。就未来走势而言，在“双向调控”政策下，一线城市的投资性需求仍将持续受到限制，预计一线城市房价增速或将持续放缓，而其他大中城市的价格差距，也存在进一步拉近的可能。

一线城市与其他城市房价同比增幅平均值对比



3、住房信息联网遇上官员财产申报，市场终将平稳过渡

【事件】16日发布的《国家新型城镇化规划(2014-2020年)》提出“健全城镇住房制度……建立以土地为基础的不动产统一登记制度，实现全国住房信息联网，推进部门信息共享”。一度因实施不动产统一登记制度而被“尘封”的全国住房信息联网工作被重新提及，而且明确提出要在《规划》所规定的时间内变成现实。

【CRIC 点评】杨科伟：在刚刚结束的全国“两会”上，国土部明确提出将在今年6月出台不动产统一登记条例，以及统一信息平台，把目前分散在三个平台的信息统一起来。3月初，北京常务副市长李士祥接受媒体采访时表示，北京正在研究实施官员财产申报制度，相关登记工作正在进行，并称北京市领导已经全部开始登记房产状况，他本人的房产亦在登记。

住房信息系统被赋予多种意义，自启动以来命运多舛

早在2010年4月国务院办公厅发布的《关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》，要求住建部加快个人住房信息系统的建设，下半年住建部启动40个城市的个人住房信息系统建设；2011年10月，40个城市完成市、区联网，2012年6月30日，住建部称40个城市联网已经完成；2013年2月，要求与住建部联网城市在6月达到500个，最终住建部再度“失约”。3月底国务院要求由国土部等部门实施不动产统一登记制度，信息联网登记工作都将交给国土部。全国个人住房信息系统联网自2010年启动以来进展并不顺利，可谓命运多舛。

一直以来，作为基础数据库性质的全国住房信息系统被赋予多种意义，比如为楼市调控提供政策依据、为持有环节开征房产税建立信息基础。而当该系统被赋予查处“房多多”、打击腐败这样的政治功能后，推进过程反而变得“压力山大”了。尤其是在去年以来反腐力度加大、官员财产申报制度改革，造成了主观上部分地方政府真正落实的积极性不高；客观上，我国的房屋权属信息采用属地管理的办法，各城市之间互为“盲区”，城市采集数据与其他地方标准不同；同一个城市，现行物权登记分属不同机构，涉及近10个部门，存在分散登记、多头管理等问题，大量档案没有数字化。全国住房信息系统和联网必将是一项庞大而繁复工程。

“抛售潮”屡屡空穴来风，市场终将平稳过渡

住房信息系统带来的直接结果就是所有人或家庭住房信息一目了然，自启动之日起，“某地官员集中抛售”如此这般的报道屡屡见诸媒体。而在当前遇到官员财产申报制度改革开始步入攻坚阶段的当口，现如今会不会因为个别持有多套房的官员怕遭到“有关部门”核查而在二手房市场抛售，形成集中明显的抛售潮，压垮楼市紧绷的那根弦？

我们认为，这种可能性是不存在的。首先，房地产在国民经济中的支柱地位使得政府并不想看到房地产市场的大幅动荡，希望保持一种平稳态势，以时间换空间，尤其是在当前产业结构调整、经济转型、个别行业投资收缩时期。因为住房信息联网和官员财产申报制度可能会有冲突，拥有大量房产的官员和投资客也会因此而陆续出货，为了避免集中放量对市场的冲击，政策肯定不会突然落地，会有一定时间的过渡期，所以才给市场留足了 6 年的充分的“缓释”时间。其次，从现实来看，这样的风潮自 2010 年以来屡见不鲜，每次媒体都过度解读，鼓吹“抛售潮”，但事实上二手房市场却依然水波不兴。即便是在当前这样的形势下，通过我们对克而瑞北京机构分析师、北京二手房市场份额较高的几家中介门店及市场分析师的电话调研显示，目前二手房市场房源平稳释放，并不集中，供应量并未出现集中爆发或突然增多的迹象，而且挂牌价格仅是市场价，远远称不上降价抛售。

正基于此，即便住房信息联网遭遇官员财产申报，未来的市场仍将会平稳过渡。

免责声明

数据、观点等引用请注明“由 CRIC 研究中心提供”。由于统计时间和口径的差异，可能出现与相关政府部门最终公布数据不一致的情形，则最终以政府部门权威数据为准。文章内容仅供参考，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。

关于克而瑞信息集团（CRIC）

克而瑞信息集团，隶属于易居（中国）控股有限公司。作为中国最大的房地产信息综合服务商，以现代信息技术为依托的房地产信息及咨询服务为主营业务。克而瑞信息集团拥有中国房地产最大的信息数据库，构筑中国房地产上下游企业（包括开发商、供应商、服务商、投资商）和从业者信息的桥梁，形成资金，信息通路、营销、人才等各类资源的整合平台，为企业提供房地产信息系统、信息集成和解决方案的全面信息综合服务。

关于 CRIC 研究中心

CRIC 研究中心是易居旗下克而瑞信息集团的专业研发部门，组件十年以来一直致力于对房地产行业及企业课题的深入探索。迄今为止，已经连续五年发布中国房地产企业销售 TOP50 排行榜，引发业界热烈反响。研究半径不仅涵盖以日、周、月、年时间为线索的四大基础研究领域；还包括宏观、市场、土地、企业战略、企业金融、营销等六大研发方向的深度拓展。每月成果出品超过百份，规模已万字计，为房地产企业、基金、券商、政府相关部门提供专业研究资料。