

七月首周项目折扣力度加大，预计三季度价格将继续盘整下行

2014年07月04日

CRIC 研究中心

www.yanjiu.cric.com

研究员/沈晓玲、董妍

七月已至，紧张的楼市半年考终于结束，但如火如荼的争相降价跑量动作却没有停歇。今日有消息称，广州楼市出现以“内部价”、“员工价”为口号的降价行为，其中番禺亚运城附近某楼盘“员工价”甚至达到半价让利幅度。

房地产行业持续盘旋调整期，七月首周项目折扣力度继续加大

事实上，广州番禺亚运城项目在6月初便已经通过“特价房”的方式，给出6折的优惠力度。此次，项目进一步以“员工价”“半价”的概念再次赢得置业者关注。不仅如此，我们对近一周楼市降价情况进行统计发现，各房企降价多以“特价房”形式出现，但降价力度加大，折扣在8折以下的项目增加。其中，大连龙湖水晶郦湾推出特价房源折扣达到61折，北京富力飞常haos 清盘特惠65折，深圳佳兆业广场亦有68折优惠。我们认为，目前房地产市场依然处于盘整期，面对交易量不见提升的情况，加入楼市降价的项目将越来越多，价格底部也将越见清晰。

表 1: 七月首周典型房企降价项目 TOP10

排名	城市	项目	上榜理由
1	大连	龙湖水晶郦湾	特价房源 61 折
2	北京	富力飞常 haos	清盘特惠计划 65 折
3	深圳	佳兆业广场	楼盘累计折扣将达 68 折
4	大连	华发新城	华发新城优惠 76 折
5	大连	柏悦国际公寓	特价房源 78 折
6	大连	君海阁	特价房源 78 折
7	深圳	富力湾	64-153 平 1-3 房在售均价 6500 元购房 8 折
8	广州	恒大泉都	现售二期洋房, 购房可享 85 折
9	海南	雅居乐清水湾	海南清水湾 85 折后 22000 元/平方米
10	广州	恒大城	全新“天誉”组团本周认购更额外享受 85 折

数据来源: CRIC 中国房地产决策咨询系统

上半年“量跌价稳”，未来三季度市场价格仍有下行空间

事实上，我们在 6 月下旬发布的《2014 年上半年房地产行业总结与展望》已经提到，市场调整还将继续，年内都将是一个“反复筑底”过程，尤其是三季度将有更多企业参与到降价队列中，且价格回调幅度将有所提升。据统计，即使有大规模推案的 6 月，32 个重点城市的成交量依然与 2011、2012 年甚至 2013 年除 1、2 月份之外正常月份的成交量最低值旗鼓相当。而根据《中国城市住房价格（一手房）288 指数》，6 月均价环比略降 0.06% 之外，同比甚至上涨。因此，我们认为，在需求低迷、成交量低至底部区域，但住房价格下降力度并不大的情况下，未来三季度房价将会出现较大幅度的下调。

表 2: 2014 年上半年中国城市住房（一手房）价格同环比涨幅

时间	288 指数	环比涨幅	同比增幅
2014 年 1 月	1093.9	0.45%	9.39%
2014 年 2 月	1097.7	0.35%	9.08%
2014 年 3 月	1098.6	0.08%	8.14%
2014 年 4 月	1098.3	-0.03%	6.90%
2014 年 5 月	1097.9	-0.03%	5.80%
2014 年 6 月	1097.2	-0.06%	5.33%

数据来源: 《中国城市住房价格（一手房）288 指数》

宁波人才落户可“拖家带口”，需求释放将在中长期

【事件】

日前，宁波出台了《宁波市关于引进人才及家属落户实施意见》和《宁波新材料科技城引进人才及家属落户实施意见》，放宽引进高层次人才及家属落户限制。

三类高层次人才可携家属落户宁波

一是，引进的持有《重点高层次人才优惠证》的高层次人才，若在宁波无合法固定住所的，允许其及其配偶、未成年子女、成年未婚子女和符合投靠条件的父母迁入市人才市场管理办公室集体户口“高层次人才专户 A 类家庭户”。

二是，引进高级专业技术职务、博士、高级技师，以及在甬服务三年以上的硕士和中级专业技术职务、技师及有一定贡献的紧缺人才，若在宁波无合法固定住所的，可携其配偶、未成年子女、成年未婚子女统一挂靠工作地人才服务机构集体户口“高层次人才专户 B 类家庭户”。

三是，引进的具有全日制本科以上学历人员及高级技工，若在宁波无合法固定住所的，允许新生儿随本人在集体户内申报出生登记。

【CRIC 点评】余仁花

将提高人才留甬率，影响中长期购房需求

由于落户办理需要一定时间，加上购房的选房周期，这部分需求的释放恐怕不能如市场所预期，马上释放，而是存在一定的滞后期。这仅是产生有意愿、有购买力、不被限购的有效需求，短期内并不能带来市场成交量的骤增。

宁波此次放宽引进人才落户限制最大的意义在于不仅解决了引进人才及家人的户口问题，而且将极大增加引进人才的归属感，从而减少人才流失，提高引进人才的留甬率。而对于房地产而言，放松这类人群的落户限制将带来的是实实在在的购房需求。一方面，无论是未曾置业的，还是已经置业的引进人才，家属落户后，家庭人口增加，都可能产生首次购房需求或改善型需求；另一方面，政策对象为高学历、高技术等高层次人才，这类人员往往有较高的社会地位、收入水平和财富积累，因此他们是真正有购买力的人群，这类需求才最终是真正有效成交。

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。