



“稳定”将是2020年房地产调控政策主基调

中央经济工作会议定调,继续坚持“房住不炒”定位。楼市“三稳”定力不改,“一城一策”持续发力。2020年房地产发展形势如何?房价怎么走?怎样把握买房时机?让我们来看看几位知名地产人士的研判。

丁祖昱

易居中国执行总裁

观点:大鱼要吃大鱼

预测一:政策要“防上涨”,又要“防下跌”

丁祖昱表示,“稳定”将是2020年房地产调控政策主基调,大涨肯定不是稳定,大跌也同样不是稳定。在市场压力较大的一二线热点城市,将继续维持严厉的调控政策不放松,防范房地产价格泡沫;而在三四线城市则将维持房地产市场稳定,防范房地产市场价格下跌过快作为首要任务。

预测二:继续“放水”楼市不是受益者

和2019年预测一样,丁祖昱再次预测2020年政策会继续“放水”,但楼市不会是受益者。“考虑到房住不炒,房企要做好打持久战的准备,去杠杆会是长期的工作和任务。”

预测三:行业规模、企业规模双见底

丁祖昱认为,在当前的市场中,增长不是必然,2019年已经出现很多现金流为负的企业,2020年这一状况会持续加剧,可能很多房企会选择在2020年制定新的目标。“行业和企业规模都将在2020年双见底。”

预测四:深圳不会涨,长三角空间大

自大湾区概念热起来之后,深圳房价将大涨的消息便不时在市场中出现。但丁祖昱指出,从市场角度来看,目前深圳房价并不低,2019年很多楼盘经过了上涨阶段之后,需要一定的消化周期,未来房价大概率会是平稳或微涨的状态。而2020年长三角或是市场新的焦点,因为很多国家战略,长三角一体化战略落地最快,效果最快,相比深圳而言,长三角空间更大一些。

预测五:加速去库存,卖房依赖渠道

发布会上,丁祖昱披露了一组数据,2018年之前,房地产项目销售去化中,渠道的占比小于5%,2018年在10%到15%之间,2019年,这一数字激增,尤其是2019年第四季度,占比达到50%以上。这表明现在客户发生了天

近日,“2020拥抱未来——丁祖昱评楼市年度发布会”在上海新静安体育中心举行。作为知名楼市专家,易居中国执行总裁丁祖昱用大数据对2019回溯复盘,并对未来一年房地产市场走向抛出十大预测。他认为,2020年行业兼并重组加大,且“大鱼吃大鱼”。

翻地覆的变化,财富客户下降,自用型客户和楼盘要匹配起来比过去困难得多。因此,丁祖昱预测,2020年房企一方面会加快速度,另一方面会进一步依赖渠道,这点很难发生改变。

预测六:拿地不急,全年都是“窗口期”

2020年,投资的机会可能会更多。丁祖昱称,2020年拿地“不要急”,不要像2019年一样,大家去抢地,因为2020年全年都将是拿地窗口期,房企应该更加从容一些。

预测七:兼并收购,“大鱼开始吃大鱼”

2020年房企兼并收购“大鱼开始吃大鱼”。“所谓大鱼吃小鱼的时代进一步演变成大鱼吃大鱼的时代,未来也会如此。”

预测八:仍看好物业,但企业开始分化

随着兼并收购的案例增加,物业行业的分化成为必然趋势。丁祖昱预测,2020年,每家物业企业的市盈率将发生比较大的变化,好的物业企业市盈率仍然比现阶段的房地产企业高5到6倍,一般的物业企业市盈率会慢慢趋向于眼下的房地产企业,物业企业之间的差距会在2020年得到体现。

预测九:租赁变天,还需要寻找新模式

长租公寓在2019年经历了艰难的一年,乱象之外,种种迹象表明,政府强监管的时代即将到来。“随着年底政策出台,2020年需要重新看待租赁市场。整个租赁市场未来空间还是很大,但租赁要寻找模式,要了解每块细分市场实际需求,要了解每块细分市场实际大小,再做更加符合当前不同细分市场的租赁新模式。所以租赁更需要精细化管理,不断全面提升。”

预测十:看好8家地产股

看好万科、融创、金茂、世茂、美的、佳兆业、绿城服务、碧桂园服务这8家地产股。

沈洵

无锡房地产业协会副会长兼秘书长

观点:市场会继续稳健前行,不会大起大落

展望2020年无锡房地产业发展,是满怀信心的。

首先,要确保2020年房地产业的“行稳致远”,就是要坚持按照去年12月10日至12日的中央经济工作会议提出的要求:要坚持房子是用来住的,不是用来炒的定位,全面落实因城施策,稳地价、稳房价、稳预期的长效管理调控机制,促进房地产市场平稳健康发展。去年12月23日召开的全国住建工作会议,住建部又强调,要“长期坚持房子是用来住的,不是用来炒的”定位,不把房地产作为短期刺激经济的手段,继续稳妥实施房地产市场平稳健康发展长效机制方案,着力建立和完善房地产调控的体制机制。一个“稳”字,概括了我国房地产市场稳定与宏观经济的关系;一个“长期坚持房住不炒”定位,说明任何时候,这都是房地产调控的总基调,即方向不会变,力度不会减,不会受所谓周期性变化的影响。

第二要做到“因城施策、一

城一策”。2019年,无锡坚持按照中央要求,实施一城一策,根据市场变化及时作出政策调控,确保市场稳定。例如,无锡出台了人才引进新政,放宽了人才落户限制,促进了有效的住房需求。同时,无锡也出台了公积金新政,收紧了贷款额度,给市场降温,抑制投机消费。这种根据市场变化,该紧则紧、该松则松,做到有松有紧,松紧结合正是为平稳市场做出了最有效的调节,效果是明显的。2020年,我们要继续实施“一城一策”。同时,作为一个城市来讲,还要做得更精细化,要努力做到因区施策、精准施策,这个“区”,应该理解为某个区域,而不光是行政区的概念,要优势互补,让区域协调发展。无论是在供地范围、供应结构、供地数量、供应标准上都要有所体现。另外,作为市场主体的企业,要坚持规范经营、守法经营,用实际行动贯彻“房住不炒”,为平稳市场作出自己应有的努力。

陆向亮

21世纪不动产无锡城市公司负责人

观点:行情会进一步企稳,区域成交继续分化

2019年已经过去,我们迎来崭新的一年。据21世纪不动产无锡核心资源部统计的成交数据看,2019年无锡二手住宅成交面积556.84万平米,同比增幅21.55%。相比2018年自年中开始的一路下滑,2019年的行情坚挺到了9月,四季度有明显回落,相信2020年的行情会进一步企稳,尤其是在四季度会实现成交量的“翘尾”。

2016年至2018年,无锡的二手房市场动荡不断,大起大落间也反推了调控政策的出台,相比前几年,2019年的无锡二手房市场是井然有序的,市场走势与价格变动都在合理范围之内。而整个行业也在不断地向“合规”前进。以21世纪不动产为首的众多房产经纪连锁品牌开启系统合作后,真房源成为唯一命题,收费透明,价格公示,一切都在向前迈进。而经纪人的“执业化”也在大踏步地前进,2019年21世纪不动产无锡公司参加全国房地产经纪人考试的人数超过百人,越来

越多的经纪人开始重视这个事情,房产经纪行业在不久的将来必定不再是零门槛,专业和执业必然是主旋律。今年我们公司的参考人数还会有进一步的提升,我们也鼓励经纪人成为持证的房产经纪人,这对他们的综合考评会有加分。

另外一个比较大的变化在于成交区域,以往梁溪区的热门老小区在去年出现了颓势,随着购房者对于居住品质需求的不断提升以及房地产业发展规律的遵循,老新村将逐渐退出历史舞台,未来仅仅会于学区房之中保留一定的份额。去年惠山区大放异彩,多达5个小区年成交量排名前十,10000元/㎡-15000元/㎡的成交均价非常具有吸引力,预计今年惠山区的区域价值会进一步提升。

整体来看,无锡二手房自2017年达到历史高点回落后,今年将会稳步回升,在总体调控政策不动摇的基础上,行业的规范化也将推动市场的稳定化。(练维维)