



楼市观察家

第253期



11月8日,国内知名房地产公司、有“小镇制造专家”之称的蓝城集团与邢台本土房企九州房地产签订战略合作协议,双方将共同合作开发蓝城品牌高端产品,打造属于邢台的精品住宅项目。

不止蓝城,这两年恒大、富力、绿城、天山、东胜这些国内知名房企纷纷布局邢台市场,它们的到来规范了市场规则,也为购房者提供了更好的居住产品。

本报记者 张静涛

1 房价稳中有跌 大房企逆市拿地

记者从安居客、58同城、赶集网、石家庄买房网等平台了解到,邢台目前在售楼盘56个,11月份新房均价8765元/平方米,环比上月下跌0.43%。

根据当地习惯,邢台主城区楼市可以分为桥西区、桥东区、龙岗新区、七里河新区、高新区等主要片区。从最新统计数据来看,龙岗新区的均价最高,为8980元/平方米;桥东区均价最低,为8317元/平方米。

在二手房方面,11月份邢台二手房均价8200元/平方米,环比上月下跌0.02%。其中,桥东区均价8122元/平方米,环比下跌0.29%;桥西区均价8353元/平方米,环比上涨0.02%。

在土地方面,据邢台恋家网统计,10月份,全市共挂牌土地63宗,总面积2535229.36平方米(约3800亩),起始总价格为:149837.55万元(约14.9亿元)。其中,工业用地占到了绝对多数,达到了49宗;商业用地和住宅用地分别为5宗和19宗。

从挂牌土地的位置分布来看,市区挂牌土地19宗,其中14宗为工业用地,住宅用地仅3宗,此外还有1宗商业用地和1宗公共设施用地。

在成交方面,10月邢台共成交土地1499468.148平方米(约2248亩),成交金额148737.8503万元(约14.9亿元)。其中邢台市成交17宗,包括3宗住宅用地、4宗商业金融用地、1宗商服用地和9宗工业用地。

2018年临近收官,但从已公布的消息来看,邢台将在年前再次公开出让多宗土地。据当地媒体介绍,美的、荣盛等大型知名开发商将参与角逐。

2 严查规范市场 改善盘主打品质

受全国楼市周期等因素影响,2016年、2017年两年间,邢台楼市经历了一波上行周期。为合理调控房地产市场,2017年6月3日,邢台市住房保障和房产管理局在其官方网站上公布了《邢台市人民政府办公室关于促进全市房地产市场平稳健康发展的通知》(以下简称《通知》)。其中公布了多项楼市监管措施,明确要求,“进行阶段性限购”。

《通知》在五大方面采取措施,增加住宅的市场供给。其中包括,提高审批效率,加快审批速度;对房地产开发建设违法行为进行全面清理整治,对已经纠正违法行为的项目,要及时依法补办相关手续,尽快形成有效市场供应;加快新增住宅用地供应节奏;加快棚户区改造进度等。

同时《通知》还明确指出,“对擅自涨价超过备案价格的项目,要依法查处并暂

停商品房预售许可和商品房网签资格。”“对未取得预售许可证销售商品房、变相收取定金预订款、捂盘惜售、捆绑搭售、一房多卖、自我炒作等行为加大处罚力度,性质恶劣的采取公开曝光、立案查处、注销资质等措施。”

今年以来,邢台房地产主管部门多次组织楼市专项整治,并先后查封关停了多家违规售楼部。

在邢台,由于着力打造开发区、龙岗新区等区域,出现了不少大体量楼盘。比如,邢台富力城整体规划占地约2870亩,永康世家项目占地500亩,东胜龙岗天域总占地375亩。

从产品上来看,不少一线房企直接将成熟的产品线落地到邢台,比如绿城诚园、荣盛华府、天山熙湖等,在一定程度上给当地购房者提供了品质更高的房源选择。

3 向东发展 打造“双心”城市

根据邢台市城市总体规划(2016-2030年),邢台市中心城区城市定位为京津冀城镇群节点城市、省级历史文化名城、冀中南先进制造业基地和物流枢纽。

2030年之前,邢台市中心城区将按照东西拓展、重点向东,南北提升、优化发展的方向,构建“一核六廊双心五区”,中心城区城市建设用地规模控制在170平方公里以内,拥有170万人口的II型大城市。

“一核”指中央生态核,利用邢东矿塌陷区打造邢台中央生态公园,规划将其纳入现在西部建成区(市中心)与东部新城区(邢东新区)之间的城市绿心,也

是城市内部的“绿肺”;“六廊”指沿白马河、七里河、南水北调总干渠邢台段、京广铁路、京广高铁、邢台市环城公路形成的“两横四纵”六条通风生态廊道;“双心”指传统商业中心和邢台中央商务区;“五区”指桥东区、桥西区、龙岗新区、邢台经济技术开发区和邢台东站片区五个城市功能片区。

其中,中心城区包括桥东区、邢台经济开发区(不含李村镇、南大郭镇部分村庄)及周边与建成区连片发展的南和县、会宁镇、晏家屯镇局部用地总面积269平方公里。



■ 利锋聊宅

楼市“围城”

高利锋

“年底和明年的楼市走向,你怎么看?”最近,很多开发公司的老板见我的第一句话就是这个问题。

当万科喊出“活下去”时,所有开发商都在观望是不是该全面降价了;而当媒体和楼盘广告铺天盖地释放出降价消息时,所有持币观望的购房者都在思量是不是又该出手了。

业主“维权”风起云涌时,开发商和购房者都在焦虑。开发商担忧,新盘降价后,那些早年以高价“站岗”的老业主会不会来砸售楼处;而购房者忐忑,花几百万甚至上千万买回来的房子会不会由精装修变成了毛坯。

寒冬楼市里,已经买房的想退房,还没置业的想入场,熙来攘往的逐利者们,拥挤在楼市这座“围城”里,异常燥热。

老板们最近都在思考。因为今年的金九银十市场表现有点反常,而且,在这个大背景下,房地产市场以后的走向成谜,但总结今年市场,提前布局明年计划的时刻马上就要到了。

接触多了你会发现,开发企业老板们的“痛苦”,并不比我们普通购房者少。

先讲个故事。我认识的一个地产老总,每当需要做大的决策时,都要在石家庄某五星级酒店住下,尽管他们公司就在这个城市,但这期间他的下属汇报工作和开会讨论,都放在这个酒店进行,所以,当他一住进这个酒店的时候,公司上下就立刻心领神会:公司又要出大动作了。据说,他一般会在这个酒店住1周左右。

这可能属于决策效率比较差的。还有个老板,思考和决策的方式更奇特,效率也更高。“我公司遇到解决不了的问题,或者需要决策的时候,我就开车上二环。”这个大佬看着我惊讶的表情后,笑了笑,“通常一圈下来就想清楚了。也有例外,但基本上不会超过三圈,哈哈。”故事的高潮是,他后来发现,半夜之后的二环路,车辆越来越多,甚至,他还经常看到熟悉的“车影”。可见,喜欢在二环路上想问题的不止他一个。

后来我还听说更极端的。有个开发商老总,遇到解决不了的问题、想不通的方案,就开车上高速,直到问题想通了,就找个最近的服务区住下,天亮之后精神抖擞地开车回来上班。

我不知道前一阵子的国庆长假高速路大堵车跟这样的老板增多有没有直接关系,但长假之后的老板们却不得不直面这样的问题:金九银十惨淡收官,眼看11月份也即将过完,楼市未来会怎样?

全国各地的楼市都在变相降价促销,但似乎也没有给楼市带来预期的效果:低首付、打折优惠、全员营销甚至全民营销等手段都用上了,售楼部的来电来访也没见太多起色。

第四季度甚至明年的楼市会如何?开发企业又将如何面对?要想了解开发商老总们是否找到了答案,我觉得,半夜推开窗户看看二环路上的车流量,可能是个不错的判断指标。

大房企争抢市场份额 楼市升级改善居住品质

河北区域楼市观察邢台篇



关注微信浏览更多“利锋聊宅”精彩话题