

## 中国楼市将朝向3个方向发展

中国楼市呈现3个发展趋势:其一,限购松绑的影响力有限;其二,市场步入优胜劣汰的整合期;其三,境外市场未必创造高投资回报。房地产企业不能一味把限购松绑视为救市良药,而要不断基于市场需求创新产品,利用“租售并举”以及多元化的发展模式增强竞争力。对于开拓海外市场,房地产企业选择入股海外本地房企不失为更稳妥的方式。

降价促销、资金崩盘、限购松绑、房企转型……对于中国房地产企业而言,这些是他们在2014年再熟悉不过的现实挑战。在纷争热议中,房地产企业既背负着如何迅速消化库存,回笼资金的短期生存压力,同时也面对如何深入转型,做大做强长期竞争挑战。如今,中国房地产市场的调整基调已经尘埃落定,那么,中国楼市在2014年的下半场走势,将直接影响着房地产企业以及其他利益相关方的市场决策。正如一句中国古语,“预则立,不预则废”。在此,DTZ戴德梁行独家解读中国楼市的三个发展趋势,以为业界各利益相关方的正确决策提供宏观的、前瞻的观察视野以及判断依据。

## 趋势一: 限购松绑的影响力有限

自2004年以来,中国房地产市场步入了一个下行周期,而这种下行趋势与全球经济走势密切相关。全球经济前景不明朗、美国货币量化宽松的政策背景下,中国M2货币增速一度以双位数运行,促使房价和物价的过快上涨。随着房地产市场价格持续走高,其积聚的风险也愈来愈大。在此背景下,市场需求端发育理性,不再盲目入市,这也在一定程度上导致今年上半年全国房地产成交量与成交价格均出现一定程度的下滑局势。

在此背景下,中国一批城市陆续对限购进行松绑,以求激发当地房地产市场的活力。媒体每日对松绑限购城市数量的盘点更是对地方政府的救市心理的隐射。其实,限购松绑的影响力未必如社会公众想像中立竿见影。

以杭州市场的变化为例,限购放宽后,杭州只在

短时间内促使成交量在短期冲高,随后就快速回归到较早前水平。由此可见,限购政策的变化仅对部分刚性置换需求产生影响,但难以称为促使房地产市场好转的“良方”。对此,DTZ戴德梁行北亚区行政总裁张国正表示:“如今限购政策的松绑已经不足以扭转房地产市场下行的局面。从一些限购松绑城市的市场情况来看,政策层面的放宽并没有使得这些城市出现爆发性的反弹。”

同时,张国正也认为限购松绑范围的持续扩大是必然趋势。张国正分析道,“目前来看,管理层的态度是希望地方政府按照市场需求来自我调整限购政策。不同的城市所面临的具体市场环境是不同的。对于上海这样具备大量人口导入的大型城市而言,其房价下跌程度是非常有限的,它们的高端需求始终存在,预计这样的城市在短期内不会松绑限购。”



## 趋势二: 境外市场未必创造高投资回报

海外拓展房地产市场是不少房地产企业在行业下行期的重要选择之一,他们寄希望通过海外市场的开拓,增长,以此弥补企业在国内市场的销售下滑。然而,这种看似突出重围的市场抉择或许没有想象中那么美好,风险堪忧。

张国正对此分析道,“海外市场环境及市场理念的不同,将使得本土房地产企业面临重重挑战。这不仅需要企业在海外开发中具有相当的当地人力资源,而且必须具备本土置业的思维方式。”

单单以本土房地产企业在海外的项目购买者来看,他们大部分都是当地华人,即使加上一些国内涌现的海外投资者,整体客户群的结构也是有限的,如何真正地将企业战略融入海外市场是一大考验。

对此,张国正建议道,“想要打开海外市场,企业首先要对计划进入的国家及城市具有充分且细致的了解,包括当地的历史文化、法律法规、居住习惯、房地产市场运行所处的周期等等;同时,海外的房地产开发进程并非如国内同等高效率,如在社区咨询、工程审批等方面都需要较长时间的规划,因此,企业还需要考虑更高的时间成本。基于这种情况,本土房地产企业在海外收购一些当地房地产企业的股份或者完全并购它们,不失为一种更为稳妥的市场选择。”

## 趋势三: 市场步入优胜劣汰的整合期

任何行业的下行和调整必然伴随并购、重组等市场优胜劣汰的法则。对于房地产行业概莫能外,其面临的严峻行业发展态势为企业之间的整合创造了契机。

当前,房地产市场所面临比较明显的问题是供应和需求在一定程度上脱节,供给速度快于销售速度,从而造成了阶段性的供给偏松状态,加上部分城市在未来五年的高库存态势依然继续,这势必增加中小企业的资金压力,进而迫使企业倒闭或者兼并重组。

张国正表示:“房地产企业将从以往的‘百花齐放’局面进入‘优胜劣汰’的竞逐整合阶段,行业集中度将稳步提升,预计全国50大开发商的市场占有率在未来三年内将从以前的16%提升到25%以上,上

市及品牌房企会主导市场走向。”

对于企业在兼并重组环境中的生存之道,张国正建议道:“首先,企业需要提升产品附加值,通过‘打造精品’战略来提高自身竞争力;其次,企业可因地制宜地定制适合当地市场需求的房地产项目,注重基于需求的产品创新。‘租售并举’模式不失为企业维持稳定收入的重要良策,即将旗下一定比例部分物业出租,以赚取稳定的营运收入,用以弥补出售物业销售收入波动之余,还能同时享有物业组合(如写字楼、商铺、酒店等)额外的增值空间。此外,企业可以实现多元化发展,把旗下产品组合扩容至不同业态,如酒店、运输、建筑及建材等房地产相关行业,以平衡运营风险及利润。”

七大商业价值成就皇冠小商品市场  
全国首家会员制市场缔造枣庄小商品商业王国

皇冠小商品市场位于薛城区火车站皇冠购物中心内,是皇冠购物中心重要的组成部分,项目总建筑面积逾万平米,包含针织服饰、洗化用品、婚庆(喜庆)用品、儿童文体用品四个品类组成,每个业态均以商业街区展现。

皇冠小商品市场全国独创的会员制市场运营思路,必定带来枣庄小商品市场商贸格局的重大变革。皇冠小商品市场坐拥七大商业价值,为每一个进驻市场的小商品经营业户提供保姆式商业服务,确保每个业户都能享受来自小商品的财富盛宴。

## 全国首家会员制小商品市场

本着为每一个经营业户负责的态度,市场管理方首创会员制小商品市场,市场为每个会员提供进货时包括现金补贴在内的各项支持,确保会员队伍的不断扩大,促进市场的繁荣与壮大。

扼守城市交通中心  
聚八方财气

薛城区火车站商圈是薛城区重要甚至是唯一的商圈,皇冠小商品市场就像皇冠上的一颗明珠,扼守在薛城区的商业咽喉地带。对外交通拥有铁路、高速的先天优势,对内交通则有包括短途公共汽车、BRT、公交车的全线覆盖。交通有着无法比拟的先天优势。

承接薛城市场转型  
财富盛宴聚焦点

薛城区原来自发、散落、简陋、没有集群效应的小商

品市场,盈利能力很难保证。皇冠小商品市场依托良好的区位优势 and 优秀的运营思路,承接薛城区小市场经营的转型与升级,让一部分业户从零售商向批发商过度,让一部分人能够走在市场转型财富的前沿。

二年免租期、超值装修基金  
确保市场平稳经营

市场管理方放弃数百万的租金收益,为每位经营业户提供长达二年的免租期,并为部分业户提供2000元的装修基金,不收取任何形式的押金、保证金,用最真诚的态度迎接每一位经营业户,提供最大限度的帮助与支持,确保市场创富能力。

## 统一街区业态规划,形成市场集群

皇冠小商品市场街区式的规划使每一间商铺都成为最好的一间,市场规划为服饰、针织区,洗化、美容、美发用品区,婚庆、喜庆、家饰区,儿童、文体用品四大经营业态,十余种经营品类,每类业态都有数千平米的

经营面积,确保形成经营的集群效应,能够提供一站式的购物。

主力店自持、捆绑经营  
确保市场永续经营

物业自持是商业地产成功的关键因素之一,皇冠购物中心包括皇冠花园大酒店、国美家电、异佳人服饰、壹分利超市、亿维数码、红黄蓝等在的数万平米的商业用来自持,保证整个市场的长效永续的发展。

## 持续旺市举措,确保市场信心

皇冠小商品市场扼守薛城区商业核心,将斥巨资不断发展壮大会员,带动市场发展,用优厚的招商条件换取物优价廉的商品,用持续旺市的举措培养消费者的消费习惯,消费者的消费习惯成就一个小商品的商业王国,用独有的七大商业价值护航每个经营者的财富。

皇冠小商品市场招商中心,将于即日启动,敬请光临!  
(王腾飞)