

广州楼市抄底时机到了?

专题文/图 羊城晚报记者 詹青
漫画/黄文倩

A “底部”三问 直指楼市“露底”真相

广州楼市近期又传出“抄底论”:疫情后楼价将触底上升。理由是参照2003年,同样受疫情影响,楼价先陷入低谷,然后迅速反转,并迎来一波大增长。回头看看,那一年买房的人刚好踏中了此后17年来广州楼价最低的谷底,疫情拐点与楼价拐点重合。

以似曾相识的2003年那只“黑天鹅”为参照,今年的广州楼市似乎也正走出相似的轨迹:复工后,一二手住宅成交连续八九周录得上涨,多个楼盘声称“马上涨价”“促销倒计时”,释放出触底反弹的信号。

广州楼价的真相究竟如何?确实已经触底了吗?消费者何时买房更加合适?这些疑问成为近期买家十分关注的热点话题。



追问1:“价格底”到了吗?

答案:已局部出现

表现:增城多盘“面包仅卖面粉价”

近期,广州楼市出现“面包仅卖面粉价”的楼盘,有开发商以接近甚至低于地价的推出促销单位以拉动市场。有专家认为,广州楼市经过一年多的高位盘整,价格已调整到位,局部底部已经出现。

“面包仅卖面粉价”的楼盘集中在非限购区增城。最典型的是招商臻园,“19×××元/平方米起”的特价单位就是典型的“面包”卖得

比“面粉”便宜,该盘在2017年3月拿地时,实际楼面价达20195元/平方米。

“不赚钱卖楼”的代表还有:碧桂园凤凰城云顶,楼面地价23963元/平方米,目前部分特价单位卖2.4万元/平方米左右;融创天樾府,楼面地价1.57万元/平方米,现售价约2.2万元/平方米,部分特价单位单价仅“2万元出头”;保利中海金地大围,楼面地

价12489元/平方米,现售价约1.95万元/平方米,还带装修,算一算,开发商同样没多大赚头……

克而瑞广州区域首席分析师肖文晓认为,近期“亏血本卖房”的楼盘均出现在增城,是因为增城楼市库存压力大,产品同质化严重,楼盘之间竞争激烈,打价格仗的现象更为突出。另外,开发商比往年更加迫切需要回流资金,才会祭出这样

的“打骨折”大招。

这样的楼价是不是“价格底”?专家认为,基本可认定这些已经接近“地板价”,预期这种促销只是短期行为,因为明显是“不赚钱的买卖”。但值得注意的是,除了增城之外,其他区域暂时没有出现类似情况,这是由于各区供求情况不一,导致每个板块“价格底”的表现、出现的时机不同。

追问2:“政策底”到了吗?

答案:未到

表现:虽趋宽松,但“限购、限贷”未变

“价格底”是否会进一步扩大范围,形成整体促销效应,还要看一项很重要的影响因素——政策。如今,“政策底”是否已经到来?从目前的情况来看,尽管楼市调控渐趋宽松,但政策基

调并没有变。

今年2月以来,多地集中出台了房地产扶持政策,据中国指数研究院统计,截至3月底,已有超60个省市出台了相关政策,不过,扶持政策仍以购

房补贴、人才落户等方式出现,像限购、限贷这样的调控并没有放松。

同时,今年一季度,货币政策持续发力,为经济恢复发展提供了宽松的金融环境。但值得

注意的是,针对房地产并没有特别“放水”,与房贷密切相关的5年期以上LPR仍按兵不动,房贷利率下降预期落空,仍保持着房地产金融政策的连续性、一致性和稳定性。

追问3:“成交底”到了吗?

答案:未到

表现:从最低点慢慢恢复,距离“反转”尚早

从数据上看,近期楼市复工后的表现确实不错:3月广州一手住宅成交4391宗,环比上涨487%;总成交面积47.82万平方米,环比上升480%。

成交量以4倍以上速度放大,确实鼓舞了市场信心,但是,这是否意味着广州楼市即将触底反弹?不是!当前楼市“反转”尚早。首先,这是环比数据,参照基数是2月份,2月份楼市成交停滞。事实上,如果对比去年同期,就能发现今年3月还减少了

3065套,成交面积减少了30.4万平方米。

其次,要判断楼市“反转”,单以一手住宅数据作为依据会有失偏颇,广州二手房成交一直占据市场份额的50%以上。事实上,今年3月广州二手房成交量跌至近五年来的最低点,中介网签量仅2469宗,而去年同期超过了5000宗。

所以说,当下的广州楼市是渐渐从低点恢复元气,评价为“反转”“小阳春”仍为时尚早。

专家认为:“U形底”呈现 本轮购房窗口期较长

从“价格底”“政策底”“成交底”三个维度来看,当前广州楼市深度筑底特征呈现。

从历史经验来看,楼市底部分为“V形底”与“U形底”,前者触底后会快速反转,后者底部运行时间长,触底后再度回升相对缓和。

有专家认为,眼下广州楼市的筑底行情属于后者,是表现较缓和的“U形”筑底,是更多购房者的入市机会。

广州世联市场部经理崔

登科分析认为,刚需购房者现在可以考虑出手,因为这次购房窗口期较长,这意味着购房者选择的范围更大、考虑的时间更加充裕。

广东中原项目总经理黄柏也持类似观点:“从去年开始,这样的窗口期就已经开启。如果你看好的房子降价10%-15%,建议不要再等,有合适的就出手,毕竟从长远来看,广州房价还是值得看好的。”

C 曾经的“底”

那些年 我们经历过的四次楼市底部

“抄底”一词来源于股市,但人们对楼市的抄底热情比股市更加强烈,因为在楼市二三十年的市场化发展进程中,“买入”在大多数时间内都是正确的。所以楼市的画风是动不动就“露底”,开发商更善于利用“抄底”心态做营销,制造“再不买就涨价”的舆论环境。

然而,动不动就“露底”的广州楼市,之前真正出现底部的总共仅有四次。

2003年:“非典”疫情之后

●当年广州楼价:3888元/平方米

17年前那个春天的记忆,被反复提起。2003年“非典”之后,广州楼市在短暂低迷后便迅速反转,回过头来看,那年确实是这17年来的最低点,堪称“底部”。

那时,广州最热门的荔湾区一手房价才5000元/平方米左右;至于珠江新城,也不过是3000-4000多元/平方米。

2008年:次贷危机之后

●当年广州楼价:9339元/平方米

2008年,美国次贷危机波及全球经济,本来飙升的房价一下子停住了脚步,并且开始呈现下跌趋势。

直到那年10月中旬,中国4万亿元经济刺激计划出台,房地产市场开始回暖,之后市场热度逐渐恢复,那年初广州房价还不到1万元/平方米,年底就飙升至接近1.4万元/平方米。

2010年:调控政策出台

●当年广州楼价:11397元/平方米

2010年之所以会出现抄底的机会,主要是因为楼市调控政策出台,特别是银行收紧资金,很多房企别无选择,要想获得资金,只能通过卖房,又由于市场竞争激烈,要想“走量”只能降价,于是楼价出现了短暂回调。

不过,这一轮降价促销很快过去,广州楼市迎来了第一个连续24个月的上漲周期。

2013年:进入“中场休息”

●当年广州楼价:13289元/平方米

2013年,楼市又迎来一次调整,这主要是前一个上涨周期的“后遗症”。

不过,后来的事实证明,这一次调整不过是楼价

2020年:第五次底部到了吗?

2018年,成为广州楼市最近这一次牛熊市的转折点。

从2016年开始,各级政府管理部门大约出台了600余次调控政策,堪称“史上最严调控”,直至2018年三季度,楼价迅速上涨势头终于被遏制。

接下来的2019年、2020年一季度,广州楼市仍在调整轨道下运行,开发商动用各种营销手段刺激成交,这会是广州楼市的第五次底部吗?

B “捉底”三招 这三个原则你不得不看

“谁的钱都不是大风刮来的,能省一点是一点。”在采访中,准备买房、又想再等等的林女士笑着对记者说。

“我去年年底看的房子,均价大约2.8万元/平方米,现在楼盘搞十周年促销,均价2.4万元/平方米左右,还送4000元管理费,幸好年前没买。”准备买亚运城房子的吴小姐很开心地说。

不过,也有购房者觉得,等来的优惠并没有想象中的大。

刚在黄埔某新盘下定的黄先生,从去年10月开始看房,跟踪了这个楼盘近半年,近期推出的相同户型的特价房大概优惠了34万元,单价约3.1万元/平方米,比去年10月优惠了1500元/平方米左右,“但特价房在低楼层,楼栋、景观、朝向都不如之前的单位,如果去年10月买,现在也不算亏”。

从不同购房者的心态来看,要在楼市实现抄底并不容易。一味等待,并不一定能等到底部,何时出手才合适?我们不妨来看看广州楼市历史上,底部到来前会有哪些典型特征;购房者应该遵循哪些原则,才能迅速抓住阶段性底部。

没有一个“底”是敲锣打鼓来的,相反,它总是悄悄地来、迅速地走。如果开发商大声叫嚷着“涨价了”,那大概率上你不用太当真。出于“买涨不买跌”的市场心理,开发商极力宣传涨价,往往是为了助推买家

从历史上几次底部出现的情况来看,底部真正出现的时候,大家都不相信它已经来了,总要等到底部已经过去很久、楼市又恢复涨势的时候,大家才回过神来:哦!原来那个就是底部!

不少购房者对底部也有误解,认为一定是非常笋的价格才能叫做底部,事实上,市场的表现往往并非如此。

构筑阶段性底部的重要信



不同楼盘对价格的敏感度不同,一味等待降价并非明智之举

原则1:底部总是悄悄地来迅速地走

加紧入市,很多时候未必真的涨价。

但是,如果开发商悄悄地关起门来搞某些小范围的“内部员工价”“VIP认购价”等名目的促销,购房者最好不要因为有可能放出真的“底

价”。

真正“到肉”(粤语,指大实惠)的降价,在大多数情况下都是藏着掖着进行的,或者是小范围一对一通知准买家,暗中消化部分存货,等资金回流、业绩过关后,降价通

原则2:看好就买 不要奢求最低

所以,错过底部很正常,假如你不是一个职业投资者,而仅仅是一个需要房子居住的购房者的话,那么不需要有太多“抄底”奢求,真正的底部是很难从技术上捕捉的。

需要强调的是,刚需买家、改善型买家不用太在意抄底之举,因为放在更长的时间轴上看,楼价曲线是持续向上的,对自住购房者来说,楼价短期的涨跌和你关系不算太大,你不

原则3:普降不可期 有些盘不涨就是降

号是出现促销季:市场出现明显的、持续的、波段式的促销,且一波比一波花样新、力度大,比如变相降价、跌破开盘价、“面包卖面粉价”,等等,这些一

旦成为一个阶段的常态,则可以判断楼市已向买方市场转变,这时候出手,任何时间段内都是合适的,运气好的说不定刚好能“捉底”。

以2019年为例,楼市的主题就是促销,开发商促销的规模越来越大,不少楼盘降价幅度也越来越大,因此可以判定,去年楼市正在筑底进程。但从均价上看,2019年的楼价却比2018年上涨了5.5%,这说明在全市范围内有楼盘降价,也有楼盘还在涨价;有楼盘降得多,也有楼盘降得少。所以,购房者一味等待不一定明智,可能你眼中的区域和楼盘,不涨价就已经相当于降价了,并不是每个区的楼盘,都



近期,不断有开发商打出“涨价”“优惠倒计时”的宣传
图片来源:楼盘海报



道就会关闭,重新恢复原价,这是很多开发商的惯用做法。

如果你的意向楼盘出现这样的降价窗口,建议购房者大胆捉住,否则很有可能错过底部。