

儘管溫家寶總理最近在兩會的記者會上稱內地樓價仍遠未調整到位，將繼續堅持房地產調控政策，但深圳房地產市場近期卻先上演一場「春江水暖鴨先知」的鬧春景象。在央行下調銀行存款準備金率和多家銀行下浮首套房貸利率下，加上開發商五花八門的促銷手法，深圳2月新房成交量暴漲40%，但成交價則下降18.14%。業界人士認為，深圳樓市的「小陽春」能否持續，關鍵要看開發商能否持續讓利或降價，否則這波購買潮最多只能持續至5月。

■香港文匯報記者 李昌鴻



■深圳2至3月出現樓市小陽春，吸引了許多剛性需求的客戶。 李昌鴻攝



降價催谷需求釋放 深樓市乍現小陽春

業界：房價下行壓力不減 市場回暖言之尚早

根據深圳市規劃國土委最近公佈的數據顯示，2月份，深圳市新房成交1,931套，環比分別上漲40.76%。不過，成交價則下降，全市新房成交均價為每平方米16,854元，較1月環比下跌了1.47%，與去年同期相比，房價則大幅下挫了18.14%。深圳關外坑梓出現均價6,000多元的新房，關內鹽田幸福海推出9,999元的特價房，這是近一年來少有的奇特現象。

成交量增四成 價跌兩成

根據深圳中原市場研究部的監測數據分析，2月份，深圳二手房成交1,557套，與1月份環比上漲了37.54%，同比則下跌51.60%，成交價環比下跌0.5%，同比下跌4.5%。根據美聯物業全國研究中心統計，許多開發商為了把握機遇，3月份將加快推出大量的新盤入市，已有13個樓盤項目入市，較2月

有大幅增長。

專家分析認為，深圳樓市呈現上述「小陽春」跡象，乃受開發商大力促銷和銀行放貸鬆動的刺激，許多剛性需求的購房者紛紛躍躍入市。

促銷手法 五花八門

自去年底以來，開發商在資金鏈壓力下，紛紛採取花樣繁多甚至是千奇百怪的促銷手法來爭奪購房者。美聯物業全國研究中心林銳華告訴記者，開發商的促銷手法主要包括直接降價、間接降價、噱頭降價、「擦邊球」四種方式，其中僅直接降價就有三種方式。

在降價方面，開發商採取三種方式：銷售不暢採取降價措施，低於市場預期開盤入市和開發商為清盤而降價。如花半里開盤均價為每平方米18,600元，因銷售不暢，便大幅降價，目前售價12000元起，降價幅度達到35.48%；開

發商為了清盤而降價；如未來緊靠香港的蓮塘口岸附近的蘭亭國際，其開盤價為每平方米31,000元，目前清盤價為每平方米24000元起，降價幅度約23%。

首付一成 月供回贈

除降價外，有許多開發商玩起各種吸引眼球的促銷手法。有開發商給購房者墊首付，如港澳8號首次購房可享受首付一成的優惠。還有開發商送月供，開發商每月返給購房者一定的月供金額。如雲頂嘉園的三房首付10萬，送裝修基金10萬加上6個月房租補貼5000元，合計總價格減少13萬元。也有開發商在銷售總價的基礎上減價，如目前萬科天譽和清林徑推出30套房源，成交即在總價上直減10萬；招商果嶺花園，現購房總價減10萬後97折；大多數開發商推出純打折優惠，如君臨天下，購房者一次性付款可獲三次連續打折，相當於打95

折。

噱頭降價 吸引投資

此外，有不少開發商採取「噱頭」降價和打「擦邊球」銷售，開發商通過廣告宣傳買一送一或以贈送面積分攤售價的方式來促銷，以吸引購房者的眼球。如鹽田幸福海推出三套每平方米9999元的樓房，但記者前去探詢時，售樓小姐說已售完，現在價格為1.3萬—1.5萬元，就是典型的「噱頭」降價。因商務公寓不限購和限貸，許多開發商便打擦邊球，嘉泰潤金座家園開發商選擇先推出商務公寓，在一定程度上更能吸引投資者購買。

對於開發商多種多樣的促銷手法，有專家建議購房者應充分認識自身的購房首付能力、月供能力等；另一方面是對開發商的促銷方式應當理性、綜合的考慮，以最大限度的減輕購房壓力。

乍暖還寒 活躍市況料維持至5月



對於此次深圳市成交量的暴漲，中原地產華南（大深圳區）董事總經理李耀智（小圖）表示，主要是受銀行房貸出現較大鬆動和開發商推出各種降價或優惠等影響，吸引了許多剛性需求的客戶，他們購買的住房面積大多在90平方米以內，而別墅和豪宅銷售並不理想。他認為，溫總在今年兩會記者會上表示，目前的房價仍遠未調整到位，未來將堅持房地產市場調控政策，房價下行壓力難減，對房地產市場的未來發展是不利的。這波樓市小陽春能否持續，關鍵是要看開發商讓利幅度和持續時間，如果未來能夠持續降價和給予優惠，此輪小陽春可以持續至5月份，否則則難以持續。

對於此波樓市小陽春，許多地產商也認為只是暫時現象，未來的關鍵是加快市場銷售速度，以應對樓市的調整。萬科總裁郁亮認為，通過快速周轉、提高管理水平從而提高淨資產收益率，已逐漸成為行業主流，而過去那種依靠拉長銷售周期、追求高利潤率圍地掘金的模式已經過時。

首套房貸利率 普遍下浮5%

由於央行持續下調銀行存款準備金率和年初信貸額度充裕，許多銀行為了爭搶客戶，紛紛一改以往首套房上浮貸款利率的做法，均下浮房貸利率，將基準貸款利率基礎上上下浮5%，以前則是在基準利率基礎上上浮10%。

深圳中國銀行羅湖一支行行長告訴記者，該行首套房貸利率已在基準貸款利率的基礎上上下浮了5%，與以前的1.1倍甚至無額度可貸形成鮮明對比，減輕了購房者的

貸款成本，無疑吸引不少優質客戶。目前許多購房者均是首套房貸，他們用於自住而非投機，因此首套房貸業務穩定，2月份增長逾三成。

不過，該行二套房貸利率仍是上浮10%，首付需6成。招商銀行深圳羅湖一支行房貸部有關人士告訴記者，招行目前首套房貸利率也下浮了5%，具體情況要看客戶資質，如果客戶優質，還可適度再予以優惠。



■鹽田幸福海在關內率先推出低於一萬元的特價房，吸引了市場的眼球。圖為其營銷中心。 李昌鴻攝



■多間銀行為爭客，紛紛將首套房貸利率在基準貸款利率基礎上上下浮5%。 資料圖片

送走「關舖潮」 中介增人手

2月份以前，受限購令、限貸令和限外令等影響，深圳樓市依然沉浸在冬天，地產業更湧現「關舖潮」。中原地產華南（大深圳區）董事總經理李耀智稱，全深圳約5,000家中介地舖，但近半年來已關閉了1,000個舖位，包括有數十家中介倒閉，當中大多數是小中介，而中原地產在深圳也關閉100家店舖，業務收縮了1/4。然而，自2月份以來，深圳樓市成交量

突然大幅上漲，這對許多業務陷入困境的中介來說如同迎來及時雨，突如其來的大量成交令一些中介忙得應接不暇。李耀智稱，為了把握機遇，他們只得在每個地舖增聘人手，幅度逾10%，以前暫時停運的地舖則重新投入運營。他稱，3月份中原代理的新樓盤銷售就達7—8個。

港客轉炒寫字樓 回報高轉手易

由於內地實行限外令，港人只能買一套房，加上人民幣逐步實現雙向波動，升值幅度明顯放緩，因此港人赴深圳置業的熱情明顯大幅下降。但是，仍有部分港人轉戰一些商業地產，以期獲得投資機遇，不過，港人也只能購買一套商業公寓。

商業地產回暖在望

據美聯物業統計數據顯示，深圳2月商業公寓共成交了39套，面積合共2,116.2平方米，環比分別上升了6.8倍和5.4倍。美聯分析，目前市場上這些可用作辦公的商業公寓成了香餽餅，其總價較低、回報率較高，而且較容易出手轉讓等

優勢，是2月成交量大幅度攀升的主要原因，其中港人佔有一定的比例。業界人士認為，隨着低谷期的逐漸遠去，商業地產回暖在望，量價均存上升空間。

記者在東門旺地港澳8號新盤探訪時發現，有不少港人前來購買。該公寓樓臨近羅湖口岸和東門商業圈，售價僅2.6萬—2.7萬元。中原地產獨家代理銷售港澳8號相關負責人劉先生告訴記者，該樓盤開盤4天來，共500套已銷售了八成，其中約有近兩成100套銷售給港人，從中看出港人投資商業公寓的積極性和敏銳的投資理念。

深圳甲級寫字樓2月的租金回報率達到4.51%，達到2011年年初的高水平。目前深圳有許多商圍包括「東門-人民南-寶安南」、華強北、福田中心區、車公廟、南山中心區、前海商圍等地商業公寓和寫字樓等均有港人投資的身影，與住宅市場價格持續下跌相比，他們更看好深圳商業地產價格穩步上升的投資價值和前景。

■靠近未來蓮塘口岸的蘭亭國際已降價，幅度約23%。 李昌鴻攝



■羅湖東門港澳8號推出一成首付租客，吸引不少港人前來購買。 李昌鴻攝



■鹽田幸福海推出三套9999元的特價房一下被搶光。 李昌鴻攝