

政策放松无望幻想破灭 开发商一降到底抑或转型

近日,正当市场放松调控预期开始抬头之际,中央高层接连三次表态,再次重申对于调控不放松的坚定决心。央行三年来首次下调准备金率0.5个百分点。此次的银根松动主要应对经济下行风险和流动性趋紧格局,楼市已步入下行周期,出于风险控制考虑,银行对于开发贷的发放也将更加谨慎,房企直接受益有限。应对市场,几乎所有的开发商都想到了向商业地产、旅游地产、养老地产转型的方向。从数据来看,中国的商业地产确有发展空间。

独立经济学家谢国忠的观点,但持悲观观点的人越来越多。“这么多年我从来没有如此看过。”周忻说。甚至有开发商指出,今年楼市将比去年更为糟糕。转型迫在眉睫,而商业地产、旅游地产看上去很美,但操作起来难度却很大。比严厉的调控政策更进一步的是严峻的市场环境。

政策放松无望

正当市场放松调控预期开始抬头之际,近日中央高层接连三次表态,再次重申对于调控不放松的坚定决心。

去年11月29日,国务院总理温家宝在《关于当前的宏观经济形势和经济工作》指出,调控决心方向不能动摇,抑制二三线房价过快上涨;11月28日,国务院副总理李克强在接受采访时表示明年房产调控会持续;12月1至2日,国务院副总理李克强在天津考察时指出,要坚持实施遏制住房价格过快上涨的政策措施。住建部日前也要求今年底限购政策到期的城市进行延期。

货币政策方面,央行三年来首次下调准备金率0.5个百分点。中银国际分析,此次的银根松动主要应对经济下行风险和流动性趋紧格局,由于楼市已步入下行周期,出于风险控制考虑,银行对于开发贷的发放也将更加谨慎,因此房企直接受益有限。

地方政策方面,武汉市住房保障和房屋管理局出台了比普通住房认定的新标准,将总价由100万元上调至140万;成都住房公积金管理中心也在上周宣布所有商品房都可用公积金贷款。以上两项微调举措之所以

被放行,主要是因为此类政策均未触及中央限购限贷的核心调控政策,同时也可以惠及首套刚需购房者。

市场关于政策放松的幻想几乎已经破灭。

降价到底

周忻还提到这样的转变:“去年3月到9月,我每天都忙于和开发商朋友们博弈‘房价到底降不降’,开发商总是能找N种理由告诉我,房价绝对不会降。”但现在很多开发商,特别是大房企的老总,看得比周忻本人还悲观。

在周忻看来,住宅不打折已没有办法卖,不是降不降而是降多少的问题。他认为,开发商应该一降到底,快速回笼资金。上海某知名房企,从9.9折到9.3折,最后打折打到7.5折才把房子卖了,花了两年时间,企业被拖得很惨。

龙湖的降价行为几乎被称之为业内的经典营销案例,但其售楼处也

被愤怒的购房者砸了。龙湖集团执行董事兼首席市场官秦力洪解释说,降价前已经考虑过后果,拿出来降价的是一个综合性项目里的全新业态和全新组团,定了一个低于市场预期价格。秦力洪强调说,当前的价格不是由某个开发商决定,是市场机制形成的价格,由市场来决定的。

从市场趋势来看,价格再度下降已成为定局。

在“2011中国房地产年度红榜”专家评审会上,中国房地产及住宅研究会副会长顾云昌在接受采访时表示,“拐点”有大拐点和小拐点之分,前者是指价格普遍下降,后者则是房价的增幅下降。“小拐点在全国都已出现,有的城市大拐点已经出现,但70个城市中,只有2个城市同比下降了。在全国的城市中,无论是同比还是环比,都出现下降的比例并不高,因此大拐点尚未到来。”

中国房产信息集团联席执行总裁丁祖昱预测,进入今年1月份可能会出现房地产价格的同比下滑或者同比持平。“这可能是一个转折点,或者说这可能是房地产调控取得重大成效的一个重要标尺。”丁祖昱说。



海南楼市蔫了 千亿炒房资金被深度套牢

政策赶场楼市打蔫,以千亿计的炒房资金被海南楼市“深度套牢”。

冬天的海南温暖如夏,楼市却像霜打的茄子,疲态尽显。近期海南全省的房产成交平均每天不足百套。

少得可怜的成交量把一众开发商逼成了热锅上的蚂蚁,一门心思想着逃出围城。宽阔的道路两边,楼盘打折广告扑面而来,物业或土地转让信息随处可见。

头顶国际旅游岛光环也扛不住调控威力,在对市场最为敏感的民间资本眼中,海南楼市,已从昔日的“香饽饽”变成了送不出去的“烫手山芋”。

切。

炒房客表情 从疯狂涌入到急着跑路

“现在非常想撤出来,但房子卖不动,没法撤。”

来自杭州的高女士告诉记者,前年年初,她和几个朋友筹集了几百万元在文昌一次性购入十几套房子,本想趁价格上涨时卖出,不料买了不久房价就停止上涨,观望了一段时间后决定挂出来卖,去年就卖出去一套,现在降价也没人买了。

2009年12月31日,国务院办公厅发布《国务院关于推进海南国际旅游岛建设发展的若干意见》,海南新一轮的房地产盛宴由此开启。数千亿资金涌向海南,跑马圈地、开发承建、批量购房……很快地,“炒房客”便渗透到海南楼市的各个角落。

如今,这些资金却如热锅上的蚂蚁,无心恋战,急于撤离。

来自南京的谢先生也向记者透露,2010年他从多个朋友那儿融资了几千万元来海南开发房地产,但没想到这股热潮只维持了几个月,待2011年下半年他们的房子建好开卖,海南楼市已陷入有价无市的观望期。

“如今开盘已经3个多月,房子总共只卖出去5套,”他焦急地说,为了尽快回笼资金还债,正在考虑将项目出让。

急着“跑路”的并非只有投资客及小型开发商,由于成交低迷,开发商拖欠工程建设款的情况越来越普遍,随着年关临近,很多建筑商也急切地想拿回他们垫支的工程款。

在海南万宁市某温泉度假村项目现场,空旷的工地上只见锈迹斑斑的手脚架和已经有些腐烂的安全围栏,知情人士告诉记者,此项目是该度假村的二期工程,上半年动工,但由于资金无法到位,已经停工半年多。

“一期工程款还拖欠着,建筑商已经无力也不敢再垫资建设二期工程了。”该知情人士无奈地说,此前请客送礼好不容易才拿到项目,现在只想快些拿回垫支的工程款,离开这个地方。

“开发商原本承诺每月支付工程

款1500万元,但现在只能兑现一半,剩下的用房子抵,为了尽快收回资金,我们只好将房子以低于市价1000元的价格委托给售楼中心的工作人员,并承诺卖掉一套给他们5万元的奖励。”

建房子建成了房东,同样在万宁承建项目的“包工头”李先生郁闷不已。

长期监控境内外“热钱”流向的广东省社会科学院教授黎友焕指出,从监控体系可以看到,很多前期进入房地产的“热钱”,现在迫切地想要出来,只是没有相应的成交量来支撑。

售楼中心现状 从门庭若市到门可罗雀

急归急,但在全国楼市“降”声一片的大背景下,海南炒房客们发现,他们根本找不到接盘人。

去年11月初,三亚已经进入传统的旅游旺季,位于市中心的鹿回头公园人流量明显增加,临近中午时分,公园停车场已是一“位”难求。但是,离鹿回头公园几百米距离的大型楼盘半山半岛的售楼中心,却是门可罗雀,冷清得让人以为这里并未开门营业。

半山半岛并非特例。记者在海南海口、三亚走访发现,虽然已进入旺季,但大部分房地产项目的售楼中心鲜少有人光顾,很多楼盘的销售中心只见售楼人员不见看房人,与去年年

初投资者疯狂抢购、楼价“一日一涨”的火爆场景形成鲜明对比。

“我们去年的销售目标是10个亿,但10个月过去了,我们只卖了不到1个亿。”海南当地某排名前十的大型开发商销售总经理告诉记者。

像他这样的开发商也并不少见。除了少数楼盘销售目标完成情况较好,很多开发商的销售团队都很焦虑,眼看2011年行至年末,他们的成绩单却惨不忍睹,完成的销售额都只是全年目标的一个零头。

为提升人气,更为回笼资金,去年年初还捂盘、借售的开发商如今无不使出浑身解数增加销售额。除了在网络、报纸、电视、公路牌等各种媒体上投放巨幅广告外,一些开发商还前往北京、上海、江浙、东北、山西、四川等购房需求较大的城市或地区推介。

一时间,钢琴演奏会、泳装秀等吸引投资者前去看盘的各类活动应运而生,时下最流行的团购,甚至买房送宝马等一系列促销手段也全部上阵。

当上述种种都不奏效,越来越多的开发商祭出了最后一招:降价。

在去年年初万元以下房源踪迹难觅的海口,如今冒出了很多6000元出头的新盘。据记者了解,海口一半以上的楼盘推出了打折优惠,一些楼盘,如富力盈溪谷近日甚至推出了最低6折的团购促销;在海南房价最高的三亚和陵水,几乎所有的楼盘都能享受折扣,一些楼盘的基础折扣达

72折,如果一次性付款,还能享受92到98折不等的折上折优惠。

开发商处境 从鸡犬升天到全面洗牌

只有在退潮的时候才知道谁在裸泳。

记者调研发现,即使在海南楼市整体萧条的情况下,一些品牌开发商的房子依然卖得很好。其中的佼佼者雅居乐,其位于陵水的清水湾项目2011年前10个月的累计销售额已达75亿元,接近上年全年销售85亿元的水平;而2008年才进驻海南的万科,其位于三亚的首个项目万科森林度假公园,一开盘就卖了10个亿。

资金实力决定开发与扩张进度,品牌开发商或因销售回款较好、母公司实力雄厚、融资渠道多元化等,开发进度并未见放慢,有的甚至逆势提速及扩张;与之形成鲜明对比,资金实力弱的民营开发商明显放慢了开发进度,有的已经出现停工,还有的甚至计划出让项目。

经过近两年的发展,海南房地产行业凭借国际旅游岛概念“鸡犬升天”的局面已经过去,行业大洗牌不可避免,存活下来的企业在未来将主导海南楼市的走势,他们将带领海南的房地产业从之前的混乱走向有序和规范化。

从政策层面来看,海南省政府也有意引进及扶持大型品牌房企在海南发展,早在去年3、4月份,海南省住建厅和国土厅在制定房地产行业相关政策时,就已经开始往大型品牌企业倾斜。当前,万科、雅居乐、华润、中信、恒大、富力等知名开发商已进驻海南,并通过兼并收购占领了绝大部分市场份额。

无论如何,年底都是对现金流要求最高的时点,巨量贷款、工程款、员工薪酬等费用的支付与结算,与“热钱”的撤离、低迷的成交共同形成一道道槛,跨不过去的开发商将被淘汰出局。有业内人士预计,如果调控政策不松动,开发商将不得不以价换量回收资金,这意味着春节前海南的楼价还将继续深调。

(摘自《中国经济网》文/雷中校 时娜 冯飞勇)

港商频频抄底内地楼市 李嘉诚两月28亿买地

运用手中丰富的资金在内地抄底吸纳土地储备,这已是李嘉诚近年来屡屡得手的策略。

继去年11月初斥资8.96亿元人民币拿到佛山一幅住宅及商业用地后,李嘉诚及旗下的两公司,于12月再次以19亿元人民币拿下大连西岗区一块土地。两个月内,李嘉诚抛出接近28亿元在内地买地。

去年12月12日,长实地产投资董事郭子威在接受本报记者采访时,一语道破其低吸高抛的策略,“长实未来将持续保持在内地稳健拿地的策略,但会静待优质销售时机”。

“未来长实将专注于一线城市高端地产的开发及销售,北京、上海、广州仍然是长实拿地的首选。”郭子威表示,长实向来看好内地房地产产业的潜力,预计2012年楼价会有缓慢的回升。

住宅商业并重

就在内地调控政策步步紧逼之时,长实在内地的楼盘销售是否受到影响?

郭子威透露,2011年长实在内地仅有北京一高端住宅项目在售楼,预计广州两个分别位于萝岗区及黄埔区的项目会在今年初推出。目前北京项目的销售均价为3万元/平方米,较三季度上涨约10%。在房价调控政策下,长实不会面临任何资金链方面的问题。



和黄公告称,大连西岗区土地在收购后,将发展成住宅及商用物业。

“按照以往惯例,和黄长实将持有并租赁商用

物业,出售住宅物业。住宅物业比例将会高于商用物业。”交银国际内地房地产业分析师何志忠对本报记者表示,公司通过引入商用物业去提升住宅物业的售价,在住宅物业完成70%工程后,通过预售将所有成本回流。这一商业模式很好地帮助集团进行资金链管理、未来商场的重整及应对政策调控等问题。

港资房企的春天?

事实上,除了长实和黄,近期其他香港富商也频频抄底内地楼市。

去年12月9日,郑裕彤斥资14亿港元购买上海实业旗下公司所持青岛地块50%权益。12月11日,香港富商叶英强以4.9亿元,购买越秀地产下属的广州天河天汇城95%股权。

为何在内资房企减少拿地,纷纷低价售楼“过冬”的时候,港资房地产企业却能从容拿地?

“港资房地产企业的经营模式是其制胜的关键。”首席分析师王海斌对本报记者表示,一般港资房地产企业持有及用作销售的楼盘各占其项目开发50%的比例。与之相对,内资房企则一路遵循拿地、盖房、卖房商业模式,地价占了开发商资金链的很大部分,资金需要不断周转。一旦销售业绩下降,资金流动性问题立即呈现。

根据Wind资讯数据,2011年1至10月,外商直接投资中国内地房地产合同项目数为358个,累计投资金额为211亿美元,同比上涨16%。

王海斌指出,一线城市中心区目前一手房源已不见多,港资房地产商未来只能选择城郊去投地。商业中心区的投资只能通过股权收购方式获得。

不过,海通国际房地产业分析师侯凌中认为,现在远没到房地产商抄底的时候,预计2012年下半年才会形成房地产价格真正的底部。当CPI数据出现稳步下降,国家的调控政策才有放松的可能。

(摘自《21世纪网》文/陈莹莹)

