

限购从紧需求冷淡,银行放款排队严重 降价也解决不了房企资金困局?

调控疲劳期 楼市尴尬前行

限购令落地、金融政策一步步收紧等,让上半年的商品房销售不尽如人意;时间进入下半年,政策面没有任何放松信号,同时新房源不断入市,市场库存呈增多之势,房企所面临的压力越来越大。

晚报记者 王亚平



ZHB/图

A 多数房企上半年仅完成全年任务的30%

这一轮房地产调控的影响比较大,前六个月完成的销售额不及全年任务的1/3

中国房产信息集团日前发布的最新房企销售排行榜显示,2011年上半年,前十大房地产开发企业累计实现销售3323亿元,同比增长逾80%。

调控之下,大型房企这样的销售额令很多业内人士惊叹和羡慕。因为与这些喜人的成绩不同,大多数中小房企上半年交出的“答卷”算不上理想。“这一轮房地产调控的影响还是比较大的,前六个月完成的销售额不及全年任务的1/3。”一位不愿具名的房地产业内人士坦言。

在对上半年楼市简单总结时,康桥地产营销总监唐玮表示:“现在房价依然比较坚挺,没有什么特别的优惠,不过限购和限贷等政策让一些人的买房资格受限,购房成本也在增加,再加上大家的观望情绪,销售不是很理想,截至目前,完成的销售额占全年任务的30%多一些。因此,下半年的销售压力还是比较大的。”帝湖花园项目营销总监董政分析说:“上半年完成了2亿多销售额,占到全年销售任务的40%左右,这一方面是因为市场整体环境的改变,二是项目的开发进度作了

些许调整,没有推出更多房源。”

据了解,郑州楼市的许多房企销售都未能完成预期规划。有一些房企由于快速扩张,在售项目较多,销售放缓后,整个公司陷入被动状态。还有一些项目因为人气不足,意向客户太少,开盘日期则一拖再拖,原本准备5月份开盘的至今也未能入市。

B 预期高、销量减,剪刀差致库存量加大

去年热销时开发商对市场的预期过高,而今年销售受阻,导致较大的剪刀差

在房地产调控的影响下,楼市成交惨淡。近日,包括北京、广州、上海、南京等全国主要城市住宅库存量快速上升,成为市场关注的热点。

有数据显示,北京2011年上半年,项目签约率仅43.1%,这一数据说明在售的楼盘项目中,超过50%的房子尚未销售,处于积压状态。

仅6月预售的商品房期房住宅项目,根据预售总值对比已经签约的项目值,合计提供的9508套住宅总市值325亿元,而截至当月底签约的仅有29亿元,一个月的库存积压市值就超过296亿元。而这还不包括在建面积以及开发商手中的土地库存。

同时,有报道指出上海楼市的库存已经达到历史高位,目前住宅库存需要10个多月消化。

“去年郑州楼市的供需比是0.8:1,供不应求导致的结果是房价快速上升。今年销量下降,库存增加,即便是市场关注度较高的郑东新区项目,开盘的解筹率也仅在50%左右,市区内项目则在30%左右,可售房源越来越多,估计够消化3个月的。”唐玮这样说道。

对于库存的增加,东方鼎盛地产副总经理徐霖认为主要是去年热销时开发商对市场的预期过高,而今年销售受阻,导致较大的剪刀差,“这也是市场波动期

的正常现象”。

今年上半年,郑州市开盘项目共40余个,其中纯新盘占开盘总量的22%左右,大部分为老盘加推房源。“除了万达集团的项目和郑东新区楼盘销售相对不错外,其他的都相当一般。”有业内人士认为。

“限贷限购严重影响了市场资金回笼,因此,开发商只有采取两个办法:一方面是推出一些优惠促销;另一方面是加大推盘量。”郑州清华园房地产副总经理师凯伦如此说道。

楼市库存日趋增加,导致的直接后果就是土地市场低迷冷清,开发商资金链紧张,拿地更为谨慎。

C 不能降 不敢降 楼市步入尴尬困局

即便降价,也不一定就能加快销售速度,因为有效需求在减少

面对市场萧条、销量锐减的情况,市场上的主流声音都在分析和呼吁房企采取降价策略以快速回笼资金。然而,对于此,开发商却没有表现出太多的焦虑与不安。

“现在的楼市,不是说降价了就能卖得好,房企资金链就能好转。”董政认为,“限购令限制了相当一部分改善性和投资需求,刚性需求置业者中有一部分因无法提供相关证明也被拒之门外,真正符合购房资格的又未必具备购房实力;银行信贷的不断调整也在影响着商品房销售,首付比例提高,利率提高,诸多限制正在日渐加大买房门槛。”

与此同时,银行可贷款金额减少,对房贷的审批手续要求愈加严格,放宽排队颇为严重。董政说:“3月份签的合同,到现在一些客户的房贷还没有审批下来。”

这样的情况在郑州房地产市场很普遍,据徐霖讲,东方鼎盛时代项目2月份签订合同的客户,还有一部分贷款没有批下来,这样一来,即便销售很火爆,但银行不能及时放款,企业的资金状况依然得不到应有的缓解。

现在有资格的购房客户就像池子里的水越来越少,吸引客户的关注是房企采取营销举措的关键所在。“即便降价,也不一定就能加快销售速度,因为有效需求在减少,而且对前期已经成交的客户而言,产品降价会引起心理波动,我们就希望以自己精细化的产品开发来打动购房者。”唐玮分析说。

由于人气不足,位于中州大道航海路交会处以东的某楼盘开盘日期一再后延,当有人建议开发商适当降低房价吸引客源时,该项目负责人很是无奈地坦言:“根据

公司制定的销售目标,项目价格必须在7500元/平方米之上,现在我们是不能降,只有放慢销售步伐。”

看来,虽然降价促销被认为是解决销售困局的不二法则,但在很多开发商看来,这并不是什么良方,因为一方面是来自开发商自身的压力,一些公司在郑州有好几个项目,一降价将是连锁反应;另一方面即使降价也收效甚微,放宽长期排队导致房企不能及时回笼资金。

“不过,价格由供需决定,如果调控举措依旧严厉不放松,不排除一些项目会打折降价,但是从目前发展现状和未来潜力上看,郑州楼市相对健康,应该不会出现太大的波动。”徐霖分析说。

也有业内人士坦言,之所以不降价,是因为目前的市场状况还没到让开发商主动让利、降价求售的地步。

延伸阅读

困局前行·观点一:

调控将持续较长一段时间

近期市场都在关注宏观调控政策是否会“转向”:随着调控措施逐渐显现效果,加息、提高存款准备金率等各种收紧的货币政策是否会放松。

实际上,当前正是宏观调控关键时期,调控通胀目标本身不会也不应放松,但何时加息、提高准备金率等具体措施则可能有所变化。如果未来通胀仍有较大的走高压力,并不能排除加息的可能性。

具体到房地产市场,尽管限购政策属于短期的临时性举措,但其对抑制市场过热起到了一定的作用。“各种信号表明房地产调控力度不会放松,这是行业持续健康发展必须要走的一步,也是想让开发节奏放缓,谨防行业过早饱和,此次调控到明年上半年应该都不会有任何放松。”董政认为。

困局前行·观点二:

融资能力是开发商生存关键

本轮调控是近年来调控中最严厉的一次,收紧货币政策、加强信贷管理,同时还推出一些行政举措来抑制市场过热,人们都在猜测和关注在政策不放松的前提下,房企还能支撑多久?

“实际上,每个房企的情况不同,有的开发项目少,压力不大,只需放缓进度就可以挺过难关;而有的房企则要为了获得资金不惜接受极高的贷款利率,融资模式就成为决定企业发展的关键所在。”唐玮坦言。

困局前行·观点三:

差异化竞争,要么拼性价比

在对市场进行走访时,不难发现,当前同区域楼盘的销售价格并不如2009年热销时的相差不多,现在即便同区域项目,每平方米也会有千余元的差距。

比如同属中原区的两个项目,一个均价在9000元以上,另一个项目均价则在7000元左右。“现在要想在竞争中获胜,要么走差异化之路,要么拼性价比,所采取的战略不同,呈现出来的自然就不同。”唐玮认为,“接下来市场新推楼盘的价格也会比较乱,这跟房企的资金情况直接相关。”