



「又见加息」特别报道之  
行业篇



在空前严厉的调控政策下,房价依然居高不下,买卖双方相持观望,楼市步入了一个尴尬且敏感的时期。此时,央行宣布再次加息,不仅凸显出当局坚决抑制通胀的决心,也增加了对房地产调控的砝码,对开发商们的心理防线造成一次有力的冲击。  
晚报记者 王亚平

# 多重政策压力之下楼市遭遇多次加息 保障房建设加速,市场供应结构将转换 “钱荒”步步逼近 房企:生存才是第一

## A 成交太缓

### 加息与调控效应叠加,楼市明显降温

此次加息,就令这个市场突然一激灵,不少观点认为连续加息的累积效应正在释放,或将令房价更快进入下行通道。

从今年2月开始,央行已经3次加息,五年期以上贷款基准利率上涨到7.05。

加息为抑制通胀,也难免影响楼市。对绝大多数贷款客户来讲,这3次加息后带来的月供变化,将从明年1月1日起体现出来;对于即将要买房的市民来说,这却是一个十足的“坏消息”。

“能够明显感觉到大家的观望气氛又浓了,看房的人倒是不少,就是成交太缓。”谈及加息给市场带来的变化,物华实业副总经理翟建辉直言。

7月10日下午,嵩山路某项目营销中心内人头攒动,然而在对价格咨询过后,看房人相继离去。“之所以来看盘,是被这位置所吸引,不过没想到的是,均价都超过每平方米9000元,还没什么吸引人的优惠举措,现在贷款利率又达到历史高位,有点难以承受。”刚走出售楼部的林先生略显不悦地说。

其实,在货币紧缩周期,加息并不是什么新鲜事,只是恰逢严厉的房地产调控举措在实施,房地产业对开发贷款和按揭房贷的依赖度

很高,加息与调控就会形成叠加效应,对楼市产生一定的影响。

“有的客户并没有关注加息的消息,我们就让售楼人员在向客户介绍时,尽量规避掉加息的问题,直接拿最新的利率计算房贷,这样在一定程度上可以缓解加息给购房者带来的心理影响。”某项目营销总监私下说。

早在加息之前,对于市场,人们感到尴尬和迷茫,调控严厉执行,房价却纹丝不动。而此次加息,就令这个市场突然一激灵,不少观点认为连续加息的累积效应正在释放,或将令房价更快进入下行通道。

对此,河南王牌企划有限公司董事长上官同君却并不认同,“当前时值2011年年中,楼市虽然有些反应,但是说楼市进入下行通道为时尚早。”

开发商面对新市场形势正在采取一些应对之策,比如,进入淡季,推盘量不降反升,创新的营销举措等,部分高性价比楼盘也的确取得不错的销售业绩。

## C 日趋平静

### 理性的楼市,要建立合理的住房供应机构

调控的关键不在于通过改变货币环境或者降低交易成本,更为重要的是通过供求关系的内在调整

在一系列调控政策稳步实施的背景下,许多投资者和多次改善型购房者因为资格受限无法置业,刚性需求者则因为房价高居不下采取只看不买的观望策略。没有了以往的疯狂和炙热,市场逐渐进入了平静期,对于未来走势,很多业内人士大都颇为谨慎地直言看不懂。

在接受媒体采访时,北京大学房地产研究所所长陈国强分析说:“上半年房地产政策的中心是在供应上‘做加法’,在需求上‘做减法’,加大保障房和普通商品房的供应,压制投资投机性需求。同时,调整楼市发展模式 and 结构关系,改变此前过于偏重商品房建设,以及改变投资需求与自住需求、住宅和非住宅地产的比例关系等。”

从楼市发展现状看,这种调控方式的效果正在显现,整体市场出现了盘整、僵持和观望的现象,而且保障房建设的加速对商品房市场产生了一定的冲击效应,不仅诸多房企均表示愿意积极参与保障房建设,很多购房者开始不

再盲目追逐商品房。

业内人士认为,当前楼市调控的关键不在于通过改变货币环境或者降低交易成本,更为重要的是通过供求关系的内在调整,让楼市进行一次审慎而严肃的价值体系重估,让投资者和地产商最终找到各自的利益平衡点,并在这个过程中淘汰掉一批竞争力不强、并且有碍房地产行业健康发展的地产商。

“70%的土地用于保障性住房建设,30%用于商品房开发,这样是一个较为合理的供应体系。”翟建辉认为。

未来楼市如何回归理性,王牌地产研究院曾做过专题研究,建立合理的住房供应机构,就是“低保家庭申请廉租房,低收入人群申购经济适用房,有一定经济能力的家庭向市场购买商品房,夹心层就是大学毕业生和农民工进城租赁公租房”。

这是一个可行的住房供应机构,不过需要一定的时间来实现,在上官同君看来,最低需要5年左右的时间。

## 煮青蛙的温水逐步变烫

在存款准备金率提至历史高位后,央行重新开启了加息通道,这个应对通胀压力的有效举措,对房地产市场将产生较为明显的政策累积效果。也许单次加息的预期效果不会明显,但从去年至今已经接连五次加息,其直接作用皆是增加开发商的融资成本,这对资金链原本就紧张的房企而言不得不说是个较大的考验,下行

压力增大。而且现在一年期的存款利率是3.5%,负利率情况突出,存款利率还有1~2个百分点的上调空间,因此加息空间仍然存在。如果说每一次加息都是给水加温的话,那么现在“煮青蛙”的水已经越来越烫了。如果还没有危机意识,埋头向前而不观察环境,安闲生活的日子恐怕就不多了。

记者观点

## B 调控风险

### “钱荒”逼近,项目购并、兼并成常态

为了规避长期存在的调控风险,房企生存是首位,赚钱则是第二位,所以合作开发、购并会成为一种趋势

此次加息之前,关于房企资金链紧张的问题已经开始凸现,有的房企开始放缓开发进度,有的房企则为了获得资金不惜接受极高的贷款利率。

“限贷”直接导致开发商通过开发贷融资的路子越来越窄,民间融资利息越来越高、越来越离谱,整个楼市“钱荒”开始逼近,开发商开始有些窒息难受。限价、限购让开发商通过销售回笼资金已经吃紧,银行按揭贷款的额度越来越紧,成交后资金回笼受限。”上官同君坦言。

此次加息,除增加购房者的还贷成本外,也将使开发商的资金链进一步受压。为了应对市场,一些房企开始私下商议合作开发事宜,走联合开发之路。也有个别资金实力较强的大型房企顺势扩张,购并或兼并有发展潜力的房地产项目或土地。

7月6日,上官同君的新浪微博发了这样一条消息,“深圳一家上市房企委托王牌投资在河南省郑州及地级市寻找购置或兼并成熟的百亩以上的土地,该公司董事长约我会晤商谈阶段进展。”

据了解,当前河南房地产市场“有

地找钱、有钱找地”异常活跃,“限贷、限购、限价”会让民间土地转让、购并快速升温,不仅是外来房企眼光独到,河南房企“地产下乡”也在悄悄进行。”上官同君说。

对于这种现象,翟建辉认为也属正常,“随着竞争及市场准入门槛的越来越高以及为了规避长期存在的调控风险,房企生存是首位,赚钱则是第二位,所以合作开发、购并会成为一种趋势。”

放眼全国,品牌开发商纷纷在走向联合开发之路,以万科为例,其分布在各地的很多子公司都是与当地中小开发商合作的。且今年以来,万科已分别联手中粮、住总、五矿,在北京拿下近100万平方米土地,成为今年土地市场最大的赢家。而在其余区域,万科还与滨江集团等区域性公司在当地开发地产项目。

综合来看,合作开发可以降低调控风险,提高竞争实力、整合优势资源。因此,随着市场的不断发展并逐渐成熟,开发商都将积极进行资源上的整合、寻找战略上的合作,无论是联合开发,还是购并、兼并都是趋势,也会形成常态。



信息延伸

2011年3次加息后市场反应

### 2月9日,年内首次加息,房产投资人士开始“看空”楼市

在严厉的房地产调控背景下,支持购房者依然入市的主要原因是通货膨胀及投资渠道狭窄。不断出台的房地产调控政策更加严厉打击投资投机性购房需求。

### 4月6日,第二次加息,对楼市有一定针对性,房企资金压力加大

此番利率调整,唯独一到三年贷款利率调整幅度为0.3%,而房地产项目的开发周期一般为1~3年,针对性的加息行为显示了中央“有保有压”,地产调控无放松趋势、有进一步收紧之意。

### 7月7日,第三次加息靴子落地,累积效应或加速楼市下探

这是今年以来第3次加息,也是去年加息周期启动后的第5次加息,5年期以上的基准利率突破7的历史心理高位。